Startup Mindset

Fokus Menjadi Entrepreneur Sesuai Minat dan Passion

Nur Agustinus

Startup Mindset

Fokus Menjadi Entrepreneur
Sesuai Minat dan Passion

Startup Mindset

Fokus Menjadi Entrepreneur
Sesuai Minat dan Passion

Nur Agustinus

Bina Grahita Mandiri
Surabaya, 2014

Kata Pengantar

Harus diakui, menjadi entrepreneur atau wirausaha itu tidak mudah. Kalau memang gampang, pasti banyak orang yang sudah melakukannya. Persoalannya memang tidak sesederhana itu. Selalu ada risiko yang akan dihadapi ketika memutuskan untuk menjadi pengusaha. Kebanyakan, jika masih baru selesai sekolah, belum bekerja, akan lebih mudah berusaha sendiri ketimbang yang sudah punya pekerjaan tetap apalagi telah berkeluarga, kemudian banting setir menjadi pengusaha.

Buku ini membahas tentang hal itu, mencoba memberi inspirasi bagaimana sebaiknya memulai sebuah bisnis dan mengambil risiko dengan cerdas. Pendekatan buku ini memang bukan di bidang manajemen atau bagaimana mengelola sebuah bisnis, namun lebih pada aspek psikologik seperti mindset, sikap dan juga karakter. Tentu, aspek bisnis itu sendiri adalah hal penting dan mutlak dipelajari untuk bisa menjalankan usaha dengan baik, tetapi sebagai awal, yang lebih utama adalah bagaimana mengubah mindset kita untuk memulai sebuah bisnis.

Tidak semua orang memiliki apa yang disebut sebagai *"Startup Mindset"*. Sebuah pola pikir untuk memulai usaha baru. Padahal kalau ditanya, hampir semua orang ingin hidupnya mandiri, bebas tanpa harus diperintah orang lain. Dengan kata lain, mempunyai usaha sendiri adalah idaman banyak orang. Akan tetap, jarang sekali ada orangtua yang memimpikan anaknya menjadi pengusaha saat besar nanti. Lebih sering kita mendengar doa orangtua agar anaknya menjadi dokter, polisi, tentara, insinyur atau yang lain. Hampir jarang ada yang berharap anaknya menjadi pedagang atau entrepreneur. Lebih repot lagi kalau sedari awal ditanamkan gambaran kalau pedagang itu licik.

Maka tak heran juga apabila menjadi wirausaha bahkan seakan menjadi pilihan terakhir saat kepepet. Banyak yang setelah menerima kenyataan bahwa dirinya telah diberhentikan dari pekerjaannya, sementara usianya sudah sulit untuk mencari pekerjaan baru, maka mau tidak mau

kemudian menempuh jalur hidup sebagai pengusaha. Memang lebih baik terlambat daripada tidak sama sekali. Konon, Kolonel Sanders, pensiunan angkatan darat AS dan pendiri waralaba ayam goreng terkenal KFC, memulai usahanya di usia 66 tahun. Itupun diawali dengan perjalanan yang tidak mulus. Tapi bagaimana seandainya jika hal itu sudah dimulai sejak usia muda?

Banyak orang pesimis bahwa dirinya bisa sesukses Koloner Sanders, Bill Gates atau Mark Zuckerberg yang mendirikan Facebook. Tapi kalau kita bongkar kehidupan mereka, mereka awal mulanya juga biasa saja, bahkan banyak dari mereka yang berangkat dari keluarga miskin. Perjalanan kesuksesan memang pada kenyataannya tidak semulus kelihatannya. Penuh perjuangan, banyak pengorbanan, kerja keras tiada henti. Ini yang sering diabaikan. Orang ingin sukses dengan instan, sehingga ketika mengalami hambatan, mudah menyerah dan akhirnya lebih merasa aman sebagai pekerja dengan gaji bulanan.

Buku Startup Mindset ini merupakan kumpulan tulisan dan pemikiran selama saya mengajar di bidang entrepreneurship di Universitas Ciputra. Seperti saya kemukakan sebelumnya, entrepreneurship itu lebih erat kaitannya dengan psikologi karena menyangkut diri manusia. Seperti mempelajari kepemimpinan atau *leadership*, fokus utamanya adalah pada individu. Memang ada teknik-teknik untuk berentrepreneur, akan tetapi sumbernya ada di kepala dan hati manusia. Kedua hal ini yang nantinya akan membuat tangan dan kaki serta anggota tubuh yang lain menjadi ringan untu digerakkan. Selama anggota badan kita mau bergerak, rejeki pasti akan datang.

Saya tidak membahas bahwa negara ini butuh entrepreneur sekian persen dari jumlah penduduknya. Tapi saya lebih fokus pada bermanfaatnya menjadi pengusaha untuk kehidupan keluarga Anda. Ketika saya lulus kuliah, saya tidak punya cita-cita menjadi pengusaha. Seperti ibu saya, saya juga ingin menjadi dosen. Seperti ayah saya, saya juga ingin menjadi penulis. Tapi mungkin karena kepepet, atau "salah arah", saya justru menjadi pengusaha. Mendirikan usaha sendiri di usia 24 tahun di garasi orangtua saya. Di masa kini, boleh jadi ini yang dinamakan dengan *Lean Startup* yang dikemukakan oleh Eric Ries. Memulai usaha dari kecil dan berorientasi kepada pelanggan. Tapi yang ingin saya ceritakan, meski dengan pontang-panting, dengan berwirausaha ternyata dalam setahun saya bisa membeli mobil sendiri, tahun berikutnya mulai membeli rumah dengan angsuran. Hal mana saya yakin itu tidak mudah saya dapatkan jika bekerja sebagai pegawai.

Ketika di tahun 2011 saya mulai mengajar secara jarak jauh dengan internet kepada sejumlah buruh migran Indonesia yang ada di Hong Kong, Malaysia dan Korea Selatan, saya makin yakin bahwa sangat banyak yang punya keinginan untuk menjadi pengusaha. Banyak yang karena

pendidikannya tidak tinggi, sulit bersaing untuk mendapatkan pekerjaan di tanah air. Menjadi buruh migran di luar negeri adalah pilihan yang pas, dengan gaji lumayan tinggi dibanding upah minimum yang ada di Indonesia. Tapi, hampir selalu dikatakan bahwa gaji dari negeri seberang itu akan dikumpulkan untuk modal membuka usaha sendiri. Sebuah angan yang sangat bagus, tapi juga tidak mudah untuk segera diwujudkan. Mau tidak mau, ada satu hal yang menjadi penghalang yakni risiko. Risiko uang habis jika usaha gagal, risiko dicemoohkan, risiko tidak adanya penghasilan tetap dan risiko-risiko lainnya. Padahal ada satu risiko yang menyenangkan yakni risiko menjadi kaya.

Seorang teman saya bahkan bekerja dengan gaji lebih dari 20 juta per bulan. Tentu dengan pendapatan seperti itu, bukan hal yang sulit untuk menyisihkan uangnya dan diperuntukkan sebagai modal usaha. Pengalamannya dalam bekerja juga sudah sangat banyak dan kompetensinya juga sudah tidak diragukan dalam mengelola perusahaan. Posisinya sudah sering sebagai pemimpin cabang, manajer pabrik dan juga general manager. Tapi, entah kenapa, meski selalu ada keinginan untuk jadi pengusaha, profesi sebagai pegawai tetap saja dijalani.

Sudah banyak buku tentang kewirausahaan. Pengalaman saya sebagai pengajar meyakinkan saya bahwa saya sendiri harus terus belajar sebab ilmu entrepreneurship ini sedang berkembang pesat. Mengubah mindset, mengubah sikap, mengubah perilaku, mengubah kebiasaan, adalah sesuatu hal yang tidak mudah. Kata-kata passion, inovasi, determinasi, *risk taker*, *creating opportunity* dan lain sebagainya, adalah hal yang sering dikemukakan. Tapi satu-satunya cara terbaik untuk menjadi entrepreneur memang adalah jadi entrepreneur betulan, bukan sekedar wacana atau angan-angan. Itulah sebabnya, saya menulis buku ini agar bisa mendorong Anda yang saat ini barangkali masih galau apakah mau berusaha sendiri atau tetap bekerja untuk orang lain. Pilihan tentu tetap di tangan Anda. Tapi kalau kita menunggu dan menunda, yang akan kita baca dan lihat adalah keberhasilan teman-teman Anda. Mengapa tidak justru mereka yang membaca dan melihat keberhasilan usaha Anda?

Semoga buku ini bisa meyakinkan Anda yang ingin menjadi entrepreneur. Kita semua berhak untuk kehidupan yang lebih baik. Jadi, tergantung dari kita sendiri, apakah kita sungguh-sungguh ingin melakukannya atau hanya sekedar angan. Memang, sekali lagi, semua itu tidak mudah, tapi bukan berarti tidak bisa. *Who dares, wins*. Siapa yang berani, dialah yang akan menang. Saya berharap Andalah pemenangnya!

Surabaya, September 2014
Nur Agustinus, S.Psi., M.Si.

Untuk anak-anakku:
Ryan, Tiko, Ferdinand, Vito dan Andre.

Daftar Isi

"Jadilah perubahan yang ingin Anda lihat di dunia ini"
~ Mahatma Gandhi

Bab 1
Startup Mindset

Sering menjadi pertanyaan mendasar, apa yang membuat seseorang memilih menjadi seorang entrepreneur. Sudah sering kita membaca bahwa seorang entrepreneur itu perlu kemampuan dan kebiasaan melakukan inovasi, namun ketika kita memberi pelatihan atau mengajar kewirausahaan, yang kemudian segera mengambil keputusan untuk *action* masih sangat sedikit. Walau hampir bisa dipastikan, sesaat setelah mengikuti seminar itu, semangat terasa membara dan berkobar. Tapi berjalannya waktu, hal ini kemudian surut kembali, larut dalam kebiasaan kehidupan kita sehari-hari seperti sebelumnya.

Ini saya ibaratkan seorang yang menonton film laga perang seperti Rambo, keluar dari gedung bioskop, rasanya ada semangat patriotik serta siap untuk bertempur. Jalan melangkah dengan gagah dan terasa diri menjadi tak terkalahkan. Juga kalau kita melihat film drama yang menyentuh hati, pikiran terus terbayang-bayang kisah yang dialami oleh sang lakon. Tapi, dalam hitungan jam, barangkali hal ini sudah memudar dan kemudian hilang. Mirip dengan keadaan sehabis mengikuti sebuah seminar motivasi itu. Bisa jadi membekas sampai beberapa hari, tapi lantas menguap begitu saja. Namun tentu ada satu atau dua orang yang kemudian memaknai seminar itu dengan sungguh-sungguh serta mempraktikkannya menjadi kebiasaan barunya. Lantas, apa yang membuat berbeda?

Sebagai seorang pengajar entrepreneurship, tentunya diharapkan menjadi seorang *entrepreneur enabler*, yakni menjadi pengaktif seseorang menjadi entrepreneur. Ini karena diyakini bahwa entrepreneurship itu bisa diajarkan, dapat ditularkan dan mampu dikembangkan. Tapi, kembali lagi, mengapa ada satu yang dengan cepat segera *action* untuk berbisnis, sementara yang lain tidak? Tidak sesederhana menekan tombol lantas orang berubah.

Apa faktor yang menjadi pendukung yang membedakan mereka? Apakah jangan-jangan yang segera bertindak itu adalah mereka yang memang dalam dirinya sudah ada bibit atau bakat menjadi entrepreneur? Pendidikan hanya memoles dan memperkuat hal itu? Namun saya tak percaya jika ada orang benar-benar tidak punya potensi menjadi entrepreneur. Sejarah panjang perkembangan kehidupan manusia di bumi ini menunjukkan kemampuannya dalam beradaptasi, memenuhi kebutuhannya untuk *survive* dan menempuh segala risiko di lingkungan yang sangat tidak bersahabat ini. Jadi, pertanyaan berikutnya adalah, mengapa sikap mental ini meredup?

Passion

Passion adalah sebuah kata yang sering kita baca atau dengar ketika membahas soal entrepreneurship. *"People with passion can change the world for the better,"* kata Steve Jobs. Demikian juga Anthony Robbins pernah mengatakan, *"There is no greatness without a passion to be great, whether it's the aspiration of an athlete or an artist, a scientist, a parent, or a businessperson."* Tidak ada kebesaran tanpa gairah untuk menjadi besar, apakah itu aspirasi atlet atau seniman, ilmuwan, orang tua, atau pebisnis. Ophrah Winfrey juga mengemukakan hal serupa, *"Passion is energi. Feel the power that comes from focusing on what excites you."* Passion adalah energi. Rasakan saja kekuatannya yang berasal dari fokus akan hal-hal yang menarik minat kita.

Arti kata passion itu sendiri adalah gairah, semangat yang menggebu untuk mencapai tujuan, sebuah keinginan besar. Tapi dalam pengertian passion itu juga terkandung makna penderitaan. Artinya, passion membuat kita siap menderita untuk melakukannya. Kalau tidak ada gairah, kita akan mengerjakannya dengan setengah-setengah. Anda pasti pernah merasakan betapa tidak enaknya kalau bekerja tanpa gairah. Anda akan membutuhkan tenaga yang sangat besar untuk melakukannya sehingga cepat merasa lelah. Lalu, bagaimana menumbuhkan passion? Apakah passion bisa kita atur? Atau hal ini merupakan sebuah proses biokimiawi dalam diri kita yang membuat kita kemudian berubah.

Penelitian tentang hal ini sudah dilakukan. Passion adalah sebuah dorongan cinta yang menumbuhkan sebuah kegairahan. Sebuah cinta yang sungguh-sungguh akan sesuatu. Pikiran dan emosi kita barangkali tak mudah terlihat serta tidak berwujud. Akan tetapi, kondisi internal, misalnya perasaan cinta, dapat disimpulkan dengan memantau aliran darah di berbagai

bagian otak dengan menggunakan teknik pencitraan yang canggih. Ilmuwan syaraf Lucy Brown melakukan percobaan dengan 17 mahasiswa yang sedang dilanda asmara untuk pertama kali. Mereka mengikuti pemindaian otak dan diminta untuk melihat gambar orang yang mereka cintai. Gambar itu serta merta merangsang aktivitas listrik yang meningkat di dua bagian utama otak yang disebut *caudate nucleus* dan *ventral tegmental area*. Brown mencatat bahwa bagian otak itu juga yang menyala saat mengalami euforia dan mendorong ketagihan. Menurutnya, campuran rasa euforia dan rindu serupa dirasakan oleh orang yang pernah jatuh cinta. "Bukan hanya euforia. Anda bisa cemas. Anda bisa sedikit marah. Tapi intinya, hal ini merupakan motivasi terhadap orang lain. Sasarannya adalah orang lain, karena memberi imbalan sangat besar."

Helen Fisher, antropolog dari Universitas Rutgers yang bekerjasama dengan Profesor Brown dalam penelitian pemindaian otak dan cinta, mengatakan dopamine, sebuah neurotransmiter yang membantu mengontrol pusat kepuasan dan kesenangan di otak, kemudian menyebar ke bagian otak lain yang memiliki fungsi masing-masing. Fisher menjelaskan bahwa serbuan dopamin sering menyebabkan fokus yang kuat pada sang kekasih. Itu, pada gilirannya, dapat membuat emosi naik turun yang merupakan ciri umum cinta romantis.

Penelitian itu memang berkaitan dengan rasa cinta. Namun passion dalam entrepreneurship meski tidak sama persis, bisa jadi sangat berkaitan dengan pikiran manusia. Fisher mengemukakan, "Ada kegembiraan kuat ketika semuanya berjalan lancar, namun suasana hati berubah menjadi putus asa yang mengerikan ketika segala sesuatu berjalan buruk. Kita memiliki energi yang luar biasa. Kita bisa berjalan sepanjang malam dan ngobrol sampai fajar. Ada semua jenis respon fisiologis seperti gugup, mulut kering ketika berbicara dengan orang itu di telepon, perasaan memiliki yang kuat." Ya, itulah yang terjadi kalau kita memiliki passion terhadap sesuatu. Kalau passion kita sudah ketemu, kita akan punya energi yang sangat besar dan sanggup berjam-jam untuk membahas serta memikirkan bisnis kita. Tapi pertanyaannya kembali adalah, kenapa ada orang yang tidak segera memulai berbisnis?

Fokus

Menurut saya ada beberapa konsep yang kita sering campur adukkan sehingga ketika mencoba menemukan passion, kita bisa keliru dalam menyikapinya. Apa yang diungkapkan oleh Oprah Winfrey, bahwa passion adalah energi dan kita perlu merasakan kekuatannya yang berasal dari fokus akan hal-hal yang menarik minat kita. Jadi, passion itu berbeda dengan minat. Kita harus terlebih dahulu tahu apa yang menjadi minat kita. Ini sebenarnya bisa gampang-gampang susah untuk ditemukan. Sebab dalam kehidupan sehari-hari yang mengharuskan kita bekerja untuk mencari nafkah, waktu

yang kita miliki tersedot habis dan menjadi sebuah kebiasaan hidup yang sulit diubah. Sangat banyak orang bekerja tidak pada bidang yang dia minati. Dengan ada waktu luang yang bisa didapatkannya di akhir minggu atau hari libur, biasanya orang kemudian melakukan apa yang menjadi kesukaannya. Inilah yang kemudian disebut dengan hobby. Tapi hobby barangkali bukan minat yang sesungguhnya dari kehidupan kita. Minat ini bukan sekedar hobby. Beda utamanya adalah, hobby adalah kegiatan yang biasanya kita lakukan secara teratur di waktu luang. Namun minat itu lebih luas karena memiliki pengetahuan, pengalaman dan juga keahlian. Anda bisa memiliki hobby berenang, namun untuk menjadi seorang atlit renang, Anda tidak cukup sekedar hobby. Anda butuh minat yang tinggi. Kira-kira inilah yang membedakannya.

Kembali kepada apa yang diucapkan Oprah, jangan lupakan ada sebuah kata kunci yang harus kita perhatikan yaitu: *focus*. Fokuslah pada hal yang menarik minat kita. Banyak di antara kita memang tidak fokus pada bidang yang kita minati. Fokus menunjukkan adanya sebuah kegiatan yang aktif untuk konsentrasi dan konsisten. Untuk itu, Anda harus punya tujuan yang jelas serta niat yang sungguh-sungguh dan tidak mudah berubah pikiran.

Kita sudah tahu kekuatan dari fokus. Leo Babauta, penulis buku *The Power of Less*, mengatakan, "*Instead of focusing on how much you can accomplish, focus on how much you can absolutely love what you're doing.*" Alih-alih berfokus pada seberapa banyak yang dapat Anda capai, fokuslah pada seberapa banyak Anda benar-benar bisa mencintai apa yang Anda kerjakan. Fokus membuat prioritas. Ini juga persoalan bagaimana agar tidak tergoda untuk melakukan hal-hal yang mungkin lebih menyenangkan, tapi sebenarnya bukan menjadi tujuan utama kita. Harus diakui, untuk ujian fokus ini, banyak orang gagal melakukannya.

Apa yang dikemukakan oleh Oprah Winfrey dan Leo Babauta sebenarnya tidak jauh berbeda. Fokuslah pada hal yang Anda minati atau cintai. Tapi, bagaimana kalau seandainya saat ini kita tidak mengerjakan apa yang kita minati? Seperti kita ketahui, ada banyak orang melakukan sebuah pekerjaan karena memang yang tersedia adalah pekerjaan itu. Sebagian

besar itulah yang terjadi. Mario Teguh juga pernah mengatakan bahwa banyak sekali orang yang bekerja di bidang yang sangat berbeda dari saat kuliah dulu. Belum lagi harus diakui, ada banyak mahasiswa yang masuk ke jurusan tertentu hanya karena ikut-ikutan, atau atas saran orang lain, khususnya orangtua, melihat prospek pekerjaan yang ada. Padahal, belum tentu itu minatnya yang sesungguhnya. Kalau situasinya sudah bukan menjadi minatnya, bagaimana dia bisa fokus?

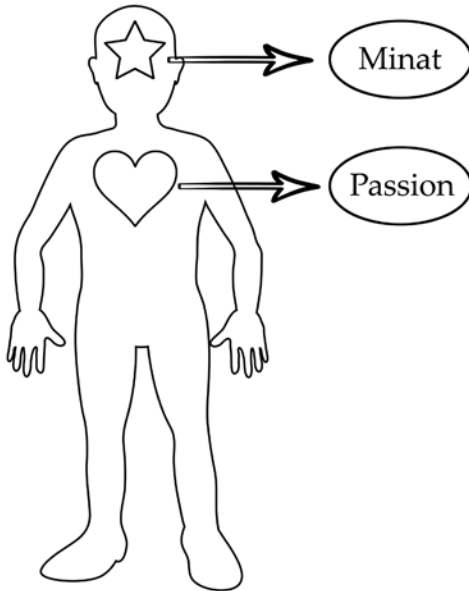
Minat

Poin penting yang harus diperhatikan kini adalah minat. Seperti kita ketahui, banyak yang terperangkap pada kondisi pekerjaan yang bukan menjadi minatnya. Kesibukan dan perjalanan hidup bertahun-tahun kemudian membuat orang melupakan minatnya. Yang penting adalah apa yang bisa menjadi sumber nafkahnya. Jangankah memikirkan minatnya yang sesungguhnya, orang kemudian dipaksa untuk mencintai apa yang dia lakukan.

Pepatah mengatakan, *witing tresna jalaran saka kulina*. Cinta dapat tumbuh karena terbiasa. Ya, tapi ini juga yang sering menjadi masalah, ketika tiba-tiba seseorang menemukan orang lain yang kemudian menjadi dambaan hatinya selama ini. Boleh jadi karena tanggung jawab dan komitmennya, ia mengabaikan hal itu. Persis ketika tiba-tiba muncul minat yang sesungguhnya terhadap sesuatu, ia lantas menepisnya. Tak berani untuk kemudian mengubah haluan, terlebih meninggalkan apa yang sudah lama dilakukan untuk mencoba hal baru.

Kalau kita kembali ke masa kanak-kanak kita, berangkali kita masih ingat dengan apa cita-cita kita dulu. Ada yang bercita-cita menjadi dokter, ada yang ingin menjadi insinyur, ada yang ingin jadi polisi dan lain sebagainya. Kalau saya sendiri dulu ingin menjadi astronaut, ini karena minat saya kepada bintang-bintang di langit. Melihat ke langit, mengamati bintang-bintang adalah hal yang saya sukai. Harus saya akui, bahwa ini bukan hobby. Saya melakukan karena saya suka. Tiduran di atap rumah, menghitung banyaknya bintang yang saat saya kecil masih sangat banyak terlihat. Kini dengan polusi kota, di malam hari sangat sedikit bintang yang terlihat. Rasanya ingin sekali punya rumah di desa yang masih bersih udaranya sehingga bisa melihat keindahan bintang-bintang. Ini adalah minat saya, tapi harus diakui, hidup saya kemudian berbeda. Ketika gagal untuk masuk menjadi mahasiswa di bidang yang saya minati, saya kemudian mengambil jurusan psikologi dan kemudian melanjutkan ke manajemen. Apakah saya menyukai bidang ini? Ya, saya suka, tapi kalau harus jujur, saya lebih meminati astronomi, keindahan bintang, membayangkan mengeksplorasi luar angkasa yang sangat luas ini.

Harus kita akui, banyak sekali yang tidak meraih apa yang diimpikan saat kecil. Tentu bukan sekedar saat kecil berkata: aku ingin jadi

dokter, tanpa minat yang sesungguhnya bagaimana dokter itu. Penemuan minat yang sesungguhnya ini menurut saya terjadi saat masa anak-anak dan remaja. Saat di mana hidup kita masih dibentuk dan pikiran kita masih liar untuk berfantasi dan berkreasi. Mungkin bisa kita ingat, bacaan apa yang kita sukai, film apa yang menarik perhatian kita. Film-film serial TV dari luar negeri, banyak yang membantu menumbuhkan minat ini. Misalnya ada film tentang kedokteran, ada tentang polisi, pengacara, perawat, petugas pemadam kebakaran dan masih banyak lainnya. Di masa saya remaja, ada film tentang seorang dokter anak bernama Doogie Howser, M.D. yang akan memberi inspirasi kepada jutaan anak menjadi dokter. Saya sendiri lebih meminati film seperti Star Trek, Lost in Space atau Buck Rogers, film-film bertemakan luar angkasa. Saya tidak tahu, apakah saya dibentuk oleh film-film itu, atau sebaliknya karena saya suka maka saya memilih film-film tersebut.

Lalu, kalau kita kembali pada minat, menurut saya banyak yang mencampuradukkan antara minat dengan passion. Jessica McGregor Johnson, seorang *empowerpent coach* mengatakan bahwa minat itu menumbuhkan rasa ingin tahu, sifatnya lebih pada aspek intelektual, sesuatu yang ingin kita cari tahu lebih banyak. Sementara passion lebih berada di ranah emosi, minat adalah sesuatu yang ingin kita lakukan, yang kita cita-citakan. Adalah tepat seperti yang dikatakan Oprah, passion adalah sebuah energi. Emosi itu sendiri berasal dari bahasa latin, yaitu *emovere*, yang berarti bergerak menjauh. Emosi merupakan energi jika kita mampu menguasai dan mengendalikannya. Kata mengendalikan di sini sebenarnya tercakup dalam kata fokus. Kalau kita bisa fokus pada apa yang kita minati, maka itu berarti kita bisa mengendalikan diri kita. Passion itu tidak semata menjadi emosi yang liar, tapi menjadi sebuah energi yang menggerakkan kita ke tujuan yang diangankan.

Tujuan

Saya kira persoalan lain yang kita hadapi adalah banyak di antara kita yang tidak memiliki tujuan hidup yang jelas. Orang mungkin bisa mengingkari hal ini. Tapi cobalah bertanya kepada diri sendiri, apa tujuan

hidup Anda. Apakah Anda dapat menjawab seketika? Atau membutuhkan waktu yang lama untuk berpikir? Jika ya, maka Anda boleh jadi masih belum sadar betul akan tujuan hidup Anda.

Jika sebuah pertanyaan diajukan, seperti, "Apakah Anda ingin menjadi orang sukses?" Jawabannya hampir pasti semua akan mengatakan, Ya. Apakah Anda ingin jadi orang kaya? Apakah ingin menjadi orang terkenal? Apakah ingin menjadi presiden? Kita mudah menjawab ya atau tidak atas pertanyaan itu. Tapi kalau ditanya, ingin jadi apa, itu bukan pertanyaan yang mudah untuk dijawab. Tapi, Anda tidak akan kemana-mana kalau tidak tahu tujuan hidup Anda.

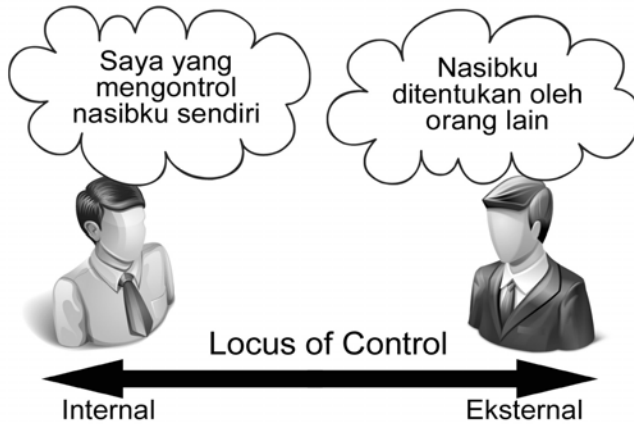
Lewis Carol dalam bukunya *Alice in Wonderland* menulis, *"If you don't know where you are going, any road will get you there."* Kita akan tiba di mana saja, tapi apakah kita akan sampai pada apa yang menjadi cita-cita kita? Belum tentu dan bisa jadi tak akan pernah. Kita harus tahu arah kemana melangkah. Memang ada pepatah, "Banyak jalan menuju ke Roma." Tapi jangan salah. Tujuannya jelas, yakni Roma. Pepatah itu harus dimaknai bahwa banyak cara untuk menggapai tujuan kita. Namun kalau kita tidak tahu tujuannya, itu yang akan merepotkan. Bahkan seandainya tersesatpun tak akan kita sadari.

Saya ingat ketika mengikuti seminar motivasi dari Bong Chandra, dikatakannya bahwa kalau kita belum berhasil mencapai apa yang kita tuju, jangan kemudian targetnya kita turunkan. Tapi caranya yang harus kita ubah. Mengubah cara memang belum tentu pasti akan berhasil. Tapi melakukan cara yang sama dan mengharapkan hasil berbeda, itu adalah kebodohan.

Locus of Control

Rhenald Kasali dalam bukunya *"Self Driving"*, memberikan pencerahan akan hal ini. Apakah kita menjadi driver atau passenger (penumpang)? Sejak lahir manusia sudah diberi "kendaraan" yang disebut *"Self"*. *Self* adalah diri kita. Menurut Rhenald Kasali, hanya dengan *self driving*, manusia bisa mengembangkan semua potensinya dan mencapai sesuatu yang tak pernah terbayangkan. Sementara kalau mentalitasnya menjadi penumpang, maka akan tenggelam dalam rutinitas, hidup menghasilkan keluhan dan keterbelengguan.

Saya melihat ini sejalan dengan salah satu prinsip dari *Effectuation* yang dikemukakan oleh Saras Sarasvathy, seorang peneliti entrepreneurship dari Darden School of Business, yaitu *Pilot in The Plane*. Kita harusnya menjadi pilot yang mengendalikan karier atau kehidupan kita sendiri. Bukan penumpang. Tapi pilot atau seorang driver harus tahu mau ke mana. Kalau tidak, nasibnya juga akan tidak menentu. Percuma menjadi driver atau pilot jika tidak tahu tujuannya. Dalam kajian psikologi, hal ini sebenarnya merupakan *locus of control*. *Locus of Control* adalah tingkatan di mana seseorang yakin bahwa mereka adalah penentu nasib mereka sendiri.

Menjadi penentu diri sendiri belum tentu mudah. Tak banyak orang yang berhasil mengembangkan kepemimpinan diri, tegas, mampu berdisiplin dan memiliki komitmen yang kuat. Orang juga cenderung menyalahkan pihak lain atas kegagalan yang terjadi. Merasa bahwa hal itu bukan akibat perbuatannya. Orang juga sulit menentukan pilihan dan lebih suka diberi pilihan atau bahkan ditentukan oleh orang lain. Ini juga karena orang tidak siap dengan konsekuensi yang ada sehingga kalau terjadi sesuatu yang tidak diinginkan, bukan dirinya yang disalahkan.

Menurut saya, ini yang harus diubah. Tidak ada pilihan yang benar atau salah. Yang ada hanyalah konsekuensi atas pilihan yang kita ambil. Dengan kata lain, ini merupakan keberanian untuk mengambil risiko. Untuk itu Anda harus menjadi seorang pengambil risiko. Banyak yang mengatakan sebaiknya menjadi seorang pengambil risiko yang terukur atau *calculated risk taker*. Menurut saya ini kurang tepat. Semua orang akan mengambil risiko sesuai dengan kadar toleransi yang dimiliki. Ketika dia mengambil risiko, sudah pasti itu dihitungnya. Namun ada yang mengambil risiko karena tidak berpikir panjang atau tidak cerdas, Oleh karena itu, saya ingin mengajukan istilah yang lebih pas yakni *smart risk taker*. Ada orang yang cerdas dalam mengambil risiko, dan ada yang bodoh atau ceroboh. Seorang penjudi sekalipun, ada yang smart dan ada yang bodoh. Kita perlu melatih diri, membiasakan untuk menjadi seorang smart risk taker. Jadilah pengambil risiko yang cerdas.

Status-quo Mindset

Dari apa yang telah kita bahas, semuanya ini berujung kepada sebuah perubahan mindset yakni *startup mindset*. Berseberangan dengan startup mindset adalah *status-quo mindset*. Pola pikir *status-quo* adalah mereka yang terjebak dalam zona nyaman, sulit untuk melakukan perubahan. Boleh

jadi mereka memiliki keinginan untuk berubah, namun tidak membuat perubahan itu sendiri.

Status-quo mindset ditandai dengan kondisi yang tidak berubah, berputar-putar di tempat yang sama. Ketakutan untuk membuat perubahan, merasa nyaman pada kondisi saat ini dan biasanya pesimis dengan tawaran perubahan yang diajukan. Mudah membayangkan hal negatif yang akan terjadi.

Berbeda dengan *status-quo mindset*, pola pikirnya ingin segera memulai sesuatu yang baru, optimis, berani mengambil risiko yang cerdas dan tahu tujuan ingin ingin dicapai. Optimisme merupakan sebuah kata kunci yang sangat penting. Tanpa sikap optimis, orang memang sulit berubah. Zona nyaman memang membuat orang menjadi takut akan perubahan, penuh kekhawatiran jika melakukan hal yang berbeda. Bisa juga pengalaman masa lalu yang buruk seperti sebuah kegagalan akan menghantuinya seumur hidup.

Oleh karena itu, awal dari semua itu, kita mesti introspeksi diri. Merenungkan kembali, apa yang sesungguhnya ingin kita capai. Menurut saya, ini tidak jauh dari nilai-nilai hidup yang kita yakini. Kita ingin jadi apa? Nah, mungkin ada yang bertanya, dapatkah tujuan itu dicanangkan? Misalnya, saya ingin menjadi entrepreneur. Padahal sebelum saya tidak memiliki tujuan itu. Bolehkah atau bisakah jika saya mulai sekarang menuliskan tujuan hidup saya untuk menjadi entrepreneur? Kalau bisa, bagaimana jika ternyata saya tidak meminatinya? Steve Jobs pernah mengatakan, *"People don't know what they want until you show it to them."* Orang tidak tahu apa yang mereka inginkan sampai Anda menunjukan kepada hal itu pada mereka. Memang Steve Jobs mengatakan hal ini berkaitan dengan produk inovatif yang diluncurkan oleh perusahaanya, Apple. Tapi memang banyak orang yang tidak tahu apa yang diinginkannya sampai kemudian ada sesuatu yang memberinya pencerahan.

Sebelum terperangkap dalam pemikiran yang berputar ini, menurut saya, setidaknya Anda harus menjadi seorang driver atau pilot atas diri Anda sendiri. Steve Jobs saat pidatonya di acara wisuda Stanford University mengemukakan, "Waktu Anda terbatas, jadi jangan sia-siakan dengan menjalani hidup orang lain. Jangan terperangkap dengan dogma-yaitu hidup bersandar pada hasil pemikiran orang lain. Jangan biarkan omongan orang menulikan Anda sehingga tidak mendengar kata hati Anda. Dan yang terpenting, miliki keberanian untuk mengikuti kata hati dan intuisi Anda, maka Anda pun akan sampai pada apa yang Anda inginkan."

Jadi… langkah awalnya adalah jadilah penentu kehidupan Anda sendiri. Canangkan tujuan hidup Anda. Apa mimpi yang ingin Anda raih. Ambil risiko dan fokus pada apa yang Anda minati. Passion atau energi akan muncul dengan sendirinya. Banyak nasihat yang mengatakan, kalau kita mempunyai passion, uang akan mengikutnya. Untuk itu, Marsha Sinetar

menulis sebuah buku dengan judul: *"Do what you love and the money will follow."*

Dari semua itu, yang kini Anda perlukan adalah sebuah keyakinan. Ubah dan kembangkan stratup mindset dalam diri Anda, fokus melakukan apa yang Anda minati, rasakan energi yang akan membawa Anda pada impian yang hendak diwujudkan.

Memang semua perjalanan itu tidak mudah, tapi bukan berarti tidak bisa.

"Sebuah kapal di pelabuhan memang aman, tetapi bukan untuk itu sebuah kapal dibuat."
~ Grace Hopper

Bab 2
Smart Risk Taker

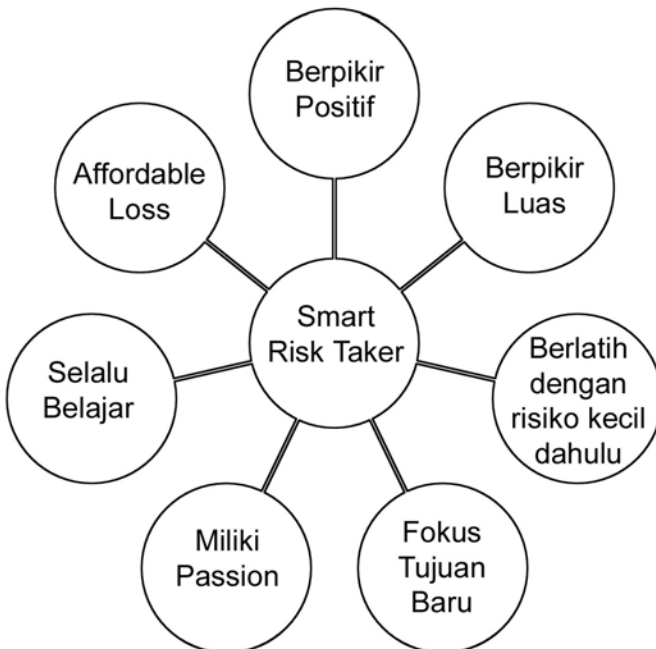
Setiap orang pasti pernah mengambil risiko. Keluar dari rumah, pasti ada risiko yang dihadapi. Bahkan saat tidurpun, juga ada risiko. Selama kita hidup, pasti ada risikonya. Risiko akan memberikan kekhawatiran. Ada yang takut naik pesawat terbang sehingga menghindari perjalanan jauh. Namun, T.S. Elliot, seorang penulis terkenal dari Amerika mengatakan, "Hanya mereka yang berani mengambil risiko yang bisa mengukur sejauh mana mereka mampu mencapai hasil."

Ya, risiko berkaitan dengan perubahan yang dilakukan. Kita tidak menganggap sebagai risiko ketika hal itu sudah menjadi rutinitas. Ketika berangkat kerja ke kantor sudah menjadi biasa, maka itu tidak lagi dirasakan sebagai risiko. Memiliki tempat tinggal di bantaran sungai yang sangat berbahaya, terutama jika banjir, itupun tidak dianggap sebagai risiko. Risiko dan kekhawatiran itu muncul karena seseorang dihadapkan pada sebuah perubahan. Kekhawatiran ini bahkan bisa menjadi sebuah sikap yang agresif untuk mempertahankan situasi yang sebenarnya berbahaya itu. Orang mengatakan, sudah berada di zona nyaman, padahal zona yang ditempatinya sama sekali tidak aman.

Memang, tidak semua orang mudah untuk berubah. Padahal, sebenarnya manusia adalah makhluk yang cepat beradaptasi. Keengganan untuk berubah karena manusia ingin mempertahankan status-quo. Tidak berubah berarti tidak perlu memikirkan kemungkinan-kemungkinan lain.

Kalaupun ada sesuatu yang berjalan tidak semestinya, maka itu dianggap sebagai kecelakaan atau nasib sial. Dengan demikian, dirinya tidak merasa terbeban bahwa hal itu terjadi bukan karena keputusannya.

Tentu, mengambil risiko sangat erat hubungannya dengan keberanian membuat keputusan. Setiap keputusan, pasti mengandung risiko. Risiko ini sebenarnya adalah konsekuensi atas keputusan yang dibuat. Tidak ada yang benar atau salah, yang ada ialah konsekuensi. Masalahnya, sejauh mana orang mau menanggung konsekuensinya? Seberapa besar ia sanggup menerima risikonya?

Dalam kehidupan, kita melihat ada orang-orang yang berani mengambil risiko. Tapi kita juga tahu, ada yang berhasil dan ada yang gagal. Paling gampang kita bisa lihat contoh seorang penjudi. Mereka jelas adalah seorang *risk taker*. Tapi banyak orang yang mengatakan kalau penjudi itu adalah spekulan dan tidak bisa dikategorikan pengambil risiko yang baik. Seorang *risk taker* yang baik harus bisa melakukan perhitungan dengan cermat. Dia harus menghitung kemungkinannya. Tapi, bagaimana kita bisa tahu masa depan? Meski dengan bantuan rumus peramalan atau hitungan matematis, tetap saja akan ada faktor x yang menyebabkan situasi tidak berjalan sesuai rencana. Apalagi jika hitung-hitungannya dari awal sudah tidak obyektif, misalnya sikap yang terlalu optimis.

Saya tidak membedakan pengambil risiko antara yang melakukannya secara terukur (*calculated*) atau tidak. Bagi saya, semua *risk taker* pasti sudah melakukan hitung-hitungannya. Hitung-hitungannya bisa murni matematis, tapi bisa juga secara intuitif. Menurut saya, seorang pengambil risiko bisa dibedakan antara yang cerdas dengan yang bodoh. Di sini saya ingin memberi gambaran tentang bagaimana menjadi seorang *smart risk taker* dan bagaimana agar kita bisa memiliki keberanian mengambil risiko dengan cerdas. Ada tujuh hal yang perlu menjadi dasar untuk menjadi seorang smart risk taker, yaitu:

- *Affordable loss*
- Berpikir positif
- Berpikir luas
- Berlatih dengan risiko kecil
- Fokus pada tujuan baru
- Miliki passion
- Selalu belajar

Affordable loss

Affordable loss adalah salah satu prinsip dalam *effectuation* yang dikemukakan oleh Saras D. Sarasvathy. Prinsip ini mengatakan bahwa seorang entrepreneur yang sukses selalu memulai usahanya dengan prinsip kerugian yang dapat ditanggung. Apa maksudnya? Ketika kita mengambil risiko, pasti ada kemungkinan kita mengalami kerugian (*loss*). Nah, sejauh mana kita siap dengan kerugian itu. Jika secara material atau finansial, apa saja atau seberapa banyak kita siap rugi?

Tentu harus diingat, kerugian yang siap kita terima ini jangan sampai membebani kita di kemudian hari. Untuk ini butuh sikap yang smart atau cerdas. Jangan sampai kita siap rugi, anggaplah sebesar seratus juta, padahal modal yang kita miliki hanya 30 juta. Lalu yang 70 juta dari mana? Kita lantas optimis mengatakan, itu bisa pinjam dari bank atau orang lain. Ini jelas pengambil risiko yang bodoh dan tidak bijaksana. Ini sama saja dengan seorang spekulan, yang hanya berpikir kemungkinan untung, tapi mengabaikan adanya kerugian.

Mungkin ada pertanyaan, mengapa kita harus memikirkan kemungkinan kerugian? Bukankah hal itu bisa menghambat gerak kita? Kalau kita sudah yakin untung besar, mengapa tak berani mengambil risiko dengan mengajukan pinjaman dalam jumlah besar?

Salah satu alasannya adalah, jika hal itu kita lakukan dan memang kejadiannya tidak sesuai harapan, maka kita akan sulit sekali untuk bangkit. Kita akan dikejar-kejar oleh utang dan pasti terbelit masalah berkepanjangan. Mengenai *affordable loss* ini akan kita bahas lagi saat membahas tentang prinsip efektuasi.

Berpikir positif

Anda tidak akan berani mengambil risiko jika Anda seorang yang mudah untuk berpikir negatif. Tapi ini bukan hal yang aneh. Banyak orang pasti akan memikirkan kemungkinan negatif untuk setiap langkah baru yang hendak diambilnya. Sikap ini adalah merupakan bentuk dari kehati-hatian. Kita harus membedakan antara sikap yang ceroboh, hati-hati dan terlalu hati-hati yang menyebabkan takut. Paling tidak, yang baik adalah di posisi tengah-tengah, kita harus tetap hati-hati namun tidak dengan pikiran negatif.

Nah, bagaimana mengatasi pikiran-pikiran negatif ini? Tentu tidak bisa disalahkan jika ada orang yang karena pengalamannya di masa lalu, menyebabkan dirinya terlalu khawatir. Manusia memang dibekali kemampuan mengingat pengalaman buruk di masa lalu agar tidak melakukan kesalahan serupa. Tapi, bagaimana jika hal ini justru menjadi penghambat?

Ada banyak buku yang menulis dan memberi nasihat tentang pentingnya dan kekuatan dari berpikir positif. Marcus Aurelius mengatakan bahwa hidup kita ditentukan oleh pikiran kita sendiri . Berpikir positif merupakan proses berpikir, menduga, dan berharap hanya pada yang baik tentang suatu keadaan atau seseorang. Dengan demikian, berpikir positif merupakan sikap mental yang melibatkan proses memasukan pikiran-pikiran, kata-kata, dan gambaran-gambaran yang konstruktif (membangun). Dengan berpikir positif, akan memunculkan perasaan kebahagiaan, sukacita, kesehatan, serta kesuksesan dalam setiap situasi dan tindakan. Dalam bukunya *The Secret*, Rhonda Byrne juga mengulas betapa hebatnya kekuatan dari berpikir positif ini. Sesuatu yang tampaknya sangat penting tapi tidak mudah untuk dilakukan. Butuh inisiatif, kemauan dan komitmen untuk berpikir positif.

Lalu, bagaimana jika memang sulit untuk berpikir positif. Salah satu cara paling efektif adalah milikilah mentor yang bisa memberi Anda nasihat. Mentor adalah orang yang bisa Anda ajak bicara dan diskusi serta memberikan pandangan yang positif. Jangan menjadikan orang yang berpikiran negatif sebagai mentor Anda. Itu bukan seorang mentor, malah dia akan menjadi penghancur semangat Anda. Tapi ingat, berpikir positif dengan berpikir optimis itu tidak sama. Seorang mentor bisa saja memberi nasihat agar Anda tidak melakukan hal itu karena dia tahu konsekuensinya akan buruk bagi Anda. Yang penting, dia juga bisa memberikan pandangannya yang positif untuk kemajuan diri Anda. Setiap orang butuh mentor yang positif.

Berpikir luas

Salah satu masalah yang sering dihadapi saat orang sedang fokus berpikir adalah dia mengabaikan hal-hal lain di luar yang ada. Padahal, kalau kita mengabaikan hal-hal tersebut, bisa jadi kita akan mendapatkan

kesulitan di kemudian hari. Untuk itulah kita perlu membiasakan diri untuk berpikir secara luas. Jangan mengisolasi atau membatasi diri dengan lingkungan Anda sendiri. Perluas pandangan Anda dan cobalah memahami dalam gambaran besar.

Tentu, hal ini membutuhkan energi agar kita bisa berpikir secara luas. Berpikir luas merupakan salah satu cara melihat dari perspektif lain yang berbeda. Berpikir dengan tingkatan yang berbeda (*multiple levels*) akan memberikan pertimbangan yang lebih bijak.

Salah satu adegan di film *Dead Poet Society*, di mana Peter Weir, guru yang diperankan oleh Robin Williams, naik ke atas meja dan memberi contoh kepada murid-muridnya bahwa dengan posisi yang berbeda kita bisa melihat dengan sudut pandang yang lain. Hal ini akan memberikan pemahaman yang berbeda pula.

Hampir mirip juga dengan apa yang dilakukan oleh Rhenald Kasali dalam tulisannya "*Passport*", di mana dia memberi tugas kepada mahasiswanya untuk pergi ke luar negeri agar memiliki cara pandang yang lebih luas.

Berpikir luas itu penting agar kita tidak seperti memakai kaca mata kuda. Itu juga penting agak kita siap menerima segala kemungkinan dan tidak sensitif terhadap kritik. Namun yang pasti, berpikir luas ini dapat dijadikan kebiasaan (*habit*). Sebaliknya, kalau kita membiasakan berpikir sempit juga bisa dan itu membawa pada sikap kita yang terkungkung dalam dunia sendiri, sehingga pada akhirnya tak berani mengambil risiko.

Berlatih dengan risiko kecil

Latihan akan membuat kita semakin baik. Kalau kita sudah terbiasa menghadapi risiko yang kecil, akan lebih mudah untuk mengambil risiko yang lebih besar lagi. Sama halnya, apakah Anda berani bepergian sendiri ke luar kota? Jika ya, barangkali Anda akan lebih berani untuk menuju ke tempat yang lebih jauh lagi.

Pengalaman saya ke luar negeri yang paling berisiko adalah ketika sendirian ke Tianjin, Tiongkok. Saat itu saya akan mengikuti konferensi internasional. Mengapa saya anggap ini sebagai sebuah risiko? Tentu karena ini adalah satu hal baru bagi saya. Namun ini harus saya jalani, dan risikonya juga harus saya hadapi.

Saat itu saya tiba sekitar jam 8 malam di bandara internasional Tianjin. Kemudian bersama rombongan peserta yang lain, naik ke dalam bus yang disediakan oleh panitia. Bagi saya, yang penting adalah sampai di kotanya terlebih dahulu. Saya sudah memesan hotelnya lewat internet dan penunjuk peta yang diberikan menyatakan hotel tak jauh dari tempat bus berhenti nantinya.

Udara yang mulai dingin, waktu sudah sekitar 9 malam. Saya menyusuri jalan raya yang sangat besar. Mencoba memanggil taksi dan

menunjukkan alamat yang sudah saya siapkan dengan tulisan bahasa Mandarin. Pengemudi taksi membaca dan menggeleng-gelengkan kepala tanda tidak paham hotel tujuannya. Saya kemudian berjalan lagi, dalam hati meyakinkan diri untuk tetap tenang.

Ketika menyusuri jalan, ada gedung pemerintah yang dijaga banyak polisi. Saya mencoba bertanya kepada beberapa orang polisi yang sedang berkumpul. Dengan bahasa yang tidak dimengerti, mereka tidak bisa bahasa Inggris, saya tidak bisa bahasa mereka, maka yang terjadi hanya bahasa isyarat. Mereka juga tidak tahu jalan di mana hotel yang saya pesan itu. Terakhir mereka menunjuk taksi yang lewat dan memberi tanda kepada saya untuk bertanya kepada taksi saja.

Sekali lagi saya berusaha menghentikan sebuah taksi dan hasilnya juga sama. Lalu saya kembali menyusuri jalan. Pikiran saya hanya satu, saya tidak boleh terlantar di pinggir jalan, udara mulai dingin, saat itu bulan Oktober. Memang belum musim dingin atau salju tapi dua jaket yang saya kenakan masih tembus oleh hawa dingin yang ada.

Sekitar satu kilometer berjalan, akhirnya saya putuskan untuk mencoba lagi bertanya kepada taksi yang lewat. Ada yang beda kali ini, pengemudinya seorang wanita berusia mungkin sekitar 40 tahun. Ketika dia membaca, dia juga tidak mengerti, namun yang membuat berbeda, dia menyuruh saya masuk ke mobilnya. Lalu dia menyarankan untuk telepon. Saya ambil handphone saya dan menekan nomor hotelnya lalu memberikan kepadanya untuk berbicara. Hasil percakapan dengan pihak hotel, dia mengatakan kalau lokasinya sekitar 2 jam dari tempat itu. Saya terkejut, ini jelas sebuah kesalahan. Peta di internet berarti keliru dan menyesatkan. Tapi keputusan harus segera diambil.

Beruntung pengemudi taksi wanita itu kemudian mau membantu saya untuk mengantarkan ke beberapa hotel yang dia kenal, namun ternyata harganya tidak cocok untuk saya. Saya sudah berpikir akan ambil saja hotel apapun agar malam itu saya bisa aman. Kemudian saya cari lewat internet menggunakan *smartphone* saya dan ada sebuah hotel yang cukup baik dengan harga terjangkau. Akhirnya saya tiba diantar ke hotel itu dan sebuah petualangan berakhir dengan baik malam itu.

Kembali ke soal risiko, kejadian itu tidak saya pikirkan akan terjadi. Bahkan tidak juga dalam *worst-case scenario* saya. Tiba-tiba saja ada kejadian yang di luar dugaan. Tapi yang saya yakini, sebenarnya akan ada pertolongan dan keadaan tidak akan buruk-buruk amat. Pengalaman itu, jelas membuat saya belajar banyak. Bagi saya, hal ini bukan peristiwa yang traumatik, namun sebaliknya membuat saya lebih berani menghadapi risiko yang lebih besar. Artinya, kalau kejadian seperti itu bisa saya atasi, maka tentunya untuk hal lain yang lebih berat juga dapat saya hadapi.

Mungkin, apa yang saya alami itu juga didukung dengan pengalaman sebelumnya ketika pernah pergi ke Bangkok sendiri dan juga

hampir tersesat di malam hari saat mencari hotel. Atau pergi sendirian di di luar negeri dengan mengandalkan peta yang ada. Kejadian di Tianjin itu, memang menyebabkan saya rugi sekitar hampir tiga juta rupiah. Uang itu sudah saya bayarkan saat memesan hotel. Tapi bagi saya, itu saya anggap sebagai *affordable loss*. Paling tidak, itu biaya saya belajar agar lebih berhati-hati di masa depan.

Saran saya, jangan menghindari tantangan. Setiap tantangan akan punya risiko. Sebuah nasihat yang baik mengatakan bahwa, kita tidak akan mendapat cobaan yang di luar kemampuan kita. Oleh karenanya, jalani tantangan yang ada, hadapi risiko yang akan terjadi. Dengan demikian kita akan memiliki kesanggupan untuk menerima tantangan yang lebih besar.

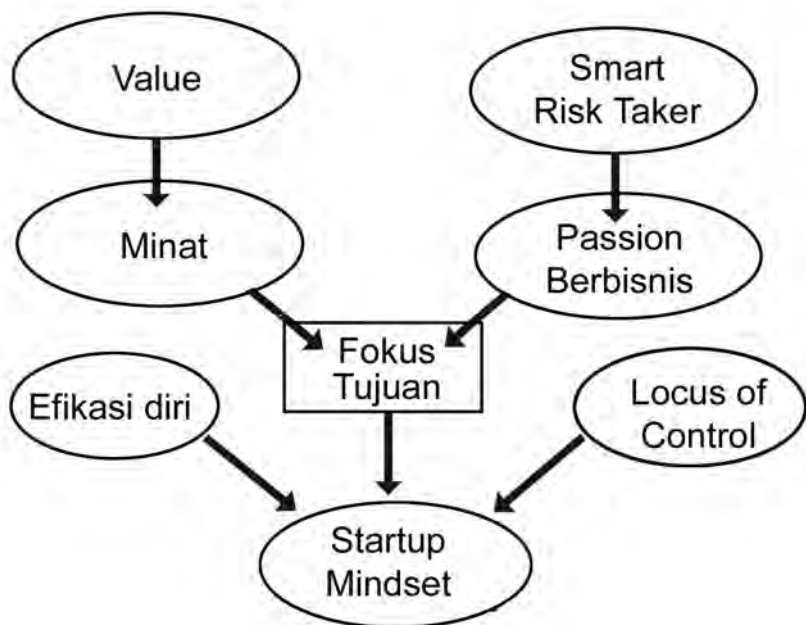
Fokus pada tujuan baru

Ketika kita memutuskan untuk melakukan perubahan, fokuslah pada tujuan baru itu. Tentu Anda sendiri yang punya alasan kuat, mengapa Anda harus mencapai tujuan tersebut. Ketika Anda ingin buka usaha, maka fokuslah pada tujuan itu. Jangan mudah terombang-ambing. Jangan kemudian pikiran Anda kembali lagi pada tujuan yang lama. Anda harus mencanangkan tujuan baru itu dengan jelas sehingga Anda tetap termotivasi untuk membuat perubahan, sekaligus siap menghadapi risiko yang ada.

Fokus pada mimpi Anda itu memang tidak mudah. Untuk itu, cara yang paling baik untuk dilakukan adalah mencatat dan kalau bisa menggambarkan dengan baik. Kalau Anda ingin punya rumah, gambarlah rumah itu dan pasanglah agar Anda bisa fokus dan mengingat hal itu setiap hari sebagai tujuan.

Banyak orang yang mimpinya hanya sekedar mimpi karena tidak dituangkan dalam tulisan atau gambar yang bisa terus dilihat. Selama itu hanya dalam ingatan, kita akan sulit untuk fokus mencapainya. Kenapa kita perlu fokus? Ini karena sumber daya yang kita miliki sangat terbatas, termasuk waktu. Kalau kita tidak fokus, maka energi dan waktu akan terpakai untuk hal lain. Kadang, persoalannya bukan dalam manajemen waktu, melainkan manajemen energi. Anda boleh jadi akan menyisihkan waktu untuk memikirkan tujuan atau mimpi Anda. Tapi ketika Anda sudah lelah, maka Anda akan membiarkan diri Anda untuk melakukan hal lain untuk menghibur diri Anda. Fokus dan lakukan manajemen tenaga dengan baik.

Miliki passion

Passion ini menjadi sedemikian penting dalam pengambilan risiko. Ternyata, passion ini bisa menjadi bahan bakar yang luar biasa bagi kita untuk bertindak. Bukan saja membuat diri kita selalu ebrgairah dan tak mengenal lelah, tetapi juga dengan passion akan mengesampingkan rasa takut. Seperti nasihat yang sering kita dengar: “Berani bukan berarti tidak punya rasa

takut. Berani adalah mampu mengendalikan rasa takut." Ternyata, jika kita punya passion, kita bisa mengendalikan rasa takut ini.

Tentunya, ini menjadi hal yang sangat perlu untuk diperhatikan. Mengapa orang takut mengambil risiko? Bisa jadi karena yang akan dilakukannya tidak sesuai dengan passion yang ada. Atau, bisa saja ia sama sekali belum memiliki passion.

Di sebuah film perang yang cukup terkenal yang berjudul *"Black Hawk Down"* atau juga film *"Braveheart"* , di mana seseorang digerakkan tindakannya oleh passion yang dimiliki, maka rasa takut itu akan bisa diatasi. Setiap orang pasti punya rasa takut. Dengan rasa takut itu kita bersikap hati-hati. Rasa takut itu sendiri adalah insting. Memiliki rasa takut adalah hal yang sehat karena membuat kita waspada terhadap potensi terjadinya masalah. Namun saat menghadapi masalah, ada dua sikap yang harus dipilih, apakah kita akan menghadapinya atau lari darinya. Kalau kita memiliki passion, kita akan siap menghadapinya.

Selalu belajar

Menghadapi risiko secara cerdas mensyaratkan kita harus selalu bersedia untuk belajar. Tentu, belajar bisa dengan cara mengikuti sebuah kursus, atau bisa juga dengan membaca buku. Bahkan sekarang dengan adanya internet, kita bisa banyak belajar dengan mudah. Informasi yang tersedia sangat banyak.

Kalau kita perhatikan, apa yang membuat kita mau belajar sebenarnya tergantung dari minat kita. Dengan adanya minat, hal itu menumbuhkan rasa ingin tahu yang besar. Kita akan tergerak dengan sendirinya untuk belajar. Jika Anda berminat di bidang musik, maka Anda akan berusaha mencari tahu dan belajar tentang musik. Jadi, sebenarnya, kembali lagi Anda harus tahu apa yang menjadi minat Anda. Dengan demikian, Anda akan selalu berusaha meningkatkan kapasitas diri Anda. Anda termotivasi dengan sendirinya untuk belajar. Semakin kita memiliki pengetahuan, ketrampilan dan kemampuan, maka kita lebih siap untuk menghadapi risiko yang ada. Sebaliknya, kalau kita tidak punya kemampuan apa-apa, tentu kita juga akan takut untuk melangkah.

Belajar itu tidak harus berarti sekolah. Saat kita berdiskusi dengan orang lain, itu juga telah terjadi proses pembelajaran. Maka, ada baiknya mengikuti komunitas yang positif sesuai dengan bidang yang Anda tekuni. Kalau Anda ingin terjun dalam dunia wirausaha, ikutilah komunitas sejenis. Di sana Anda akan banyak bertemu dengan orang lain, bisa saling belajar dan dengan demikian Anda akan lebih bisa memandang masa depan dengan lebih positif. Dengan bekal semua itu, Anda juga akan bisa menjadi seorang *smart risk taker*.

Menjadi *risk taker* sebenarnya baik untuk diri kita. Seperti yang pernah diungkapkan oleh Muhammad Yunus, di mana sejatinya kita adalah entrepreneur karena di masa lalu, manusia saat tinggal di gua, telah berani mengambil risiko dengan menjelajah dunia untuk mencari makanan dengan berburu. Sejumlah risiko pasti akan ada, dan justru kita akan punah kalau kita memilih hanya diam di dalam gua saja.

Kalau kita membiasakan diri untuk mengambil risiko, dengan cerdas tentunya, maka hal ini akan bisa meningkatkan ketrampilan kepemimpinan kita. Salah satu cara latihannya adalah cobalah secara sukarela menawarkan diri untuk ikut dalam sebuah kepanitiaan atau mencoba memfasilitasi sebuah program kerja. Dengan demikian Anda akan menerima tantangan baru sekaligus memperluas jaringan kerja Anda.

Sebenarnya, kalau kita mengambil risiko, apapun yang terjadi termasuk kegagalan, itu juga bagian dari pembelajaran hidup. Kita bisa meningkatkan kepercayaan diri dan menghargai diri sendiri (*self respect*), membuat kita merasa lebih kuat dan berani. Mengambil risiko itu hanya ada dua hasil, dan itu bukan sukses atau gagal, melainkan (1) sukses atas misi, atau (2) sukses mendapatkan pembelajaran. Hal ini mengingatkan saya dengan apa yang diucapkan oleh Thomas Alva Edison, penemu bola lampu. Ia menemukan bola lampu pijar setelah ratusan kali mencoba dan gagal. Dia mengatakan bahwa apa yang dilakukan selama itu bukan kegagalan, namun ia menjadi tahu bahwa dengan cara yang lain itu ternyata tidak bisa menjadi sebuah bola lampu. Selalulah berpikir positif!

Risiko dari tidak bertindak

Saat berada di zona nyaman, kita selalu merasa bahwa tidak ada risiko yang dihadapi. Padahal ini belum tentu. Seorang pekerja dengan gaji besar juga punya risiko kehilangan pekerjaan. Kita harus secara cerdas membandingkan antara biaya dari risiko tidak bertindak dengan risiko kalau bertindak. Sebenarnya, biaya risiko bertindak itu jauh lebih kecil daripada kita tidak melakukan apa-apa. Ini karena, saat kita bertindak, pasti ada kemungkinan yang lebih baik. Memang terasa seperti berjudi, tapi lakukan dengan cara yang cerdas.

Banyak orang yang tidak mengambil tindakan disebabkan karena dia berada di dalam lingkungan yang negatif. Orang-orang yang cenderung mengeluh, suka menyalahkan keadaan, akan membuat kita juga tertular sikap itu. Ingat, perasaan itu menular karena kita memiliki kemampuan berempati.

Hal ini sudah kita pelajari sejak bayi, di mana saat ada orang yang tersenyum, maka kita juga tersenyum. Saat ada orang berpikiran negatif di sekitar kita, maka tertularlah pikiran kita ikut-ikutan negatif. Oleh karenanya, Anda harus segera sadar jika ternyata lingkungan Anda tidak positif. Anda harus segera mencari lingkungan yang lain, atau cobalah Anda yang menjadi sinar positif di antara lingkungan Anda. Kalau Anda bisa melakukan perubahan, lakukanlah. Kalau tidak, sebaiknya Anda yang keluar dari lingkungan negatif itu. Ingat, banyak orang membatalkan tindakannya karena berada di lingkungan yang tidak mendukung. Kalau Anda membiarkan, maka Anda sendiri yang rugi.

Nah, ada yang bilang juga, penting untuk memikirkan skenario terburuk yang mungkin terjadi. *Worst-case scanerio* ini yang sering menjadi penghambat untuk bertindak. Sejauh yang pernah saya alami sendiri, umumnya skenario terburuk ini tidak terjadi. Atau mungkin kalaupun pernah dialami orang lain, ini juga sangat-sangat jarang terjadi. Yang menarik adalah, orang biasanya tetap bisa *survive* atau selamat saat kemungkinan yang terburuk itu terjadi. Lebih jauh lagi, kalau kita renungkan, justru setelah hal terburuk itu terjadi maka kondisi orang itu akan lebih baik dari sebelumnya. Jadi, dengan kata lain, skenario terburukpun ternyata tidak seburuk yang dibayangkan. Dengan demikian, tidak bertindak justru pilihan yang buruk. Dibanding dengan risikonya, adalah lebih baik melakukan tindakan daripada tidak mengambil risiko.

Masa depan tidak pasti

Siapa yang tahu akan masa depan? Dengan alasan ini pula, banyak orang yang enggan untuk mengambil risiko. Ia kemudian memilih filosofi hidup, biarlah mengikuti arus air mengalir. Tapi, bagaimana kalau aliran air mengarah ke hal yang salah?

Sebenarnya, kalau kita memiliki dorongan yang kuat untuk

berprestasi, kita pasti akan berani menghadapi masa depan yang tak pasti. Tentu, ini harus disertasi dengan kekuatan *locus of control*, suatu keyakinan bahwa diri kita sendirilah yang menentukan nasib kita.

Anda perlu mengembangkan kemampuan untuk berpikir secara konseptual, caranya adalah dengan merefleksikan apa yang telah menjadi pengalaman hidup anda dan mengenali pola-pola yang ada. Banyak kejadian di dunia ini mengikuti pola yang teratur. Anda harus bisa memahami polanya. Dengan demikian, berdasarkan pengalaman Anda serta melihat pola yang ada, Anda sebenarnya tidak perlu informasi 100%. Secara umum, seorang pengambil risiko yang cerdas menganggap 70% kepastian saja sudah cukup. Tentu, tapi informasi sama sekali akan membuat keputusan Anda dalam mengambil keputusan akan menjadi sebuah tebakan yang ngawur. Kalau ini yang terjadi, Anda bukan seorang *smart risk taker*.

Sehubungan dengan hal ini, memang ada orang yang membutuhkan informasi 100% baru mau bertindak. Jelas tidak mungkin bisa mengumpulkan seluruh informasi. Ini yang sering terjadi pada seorang konsultan atau pengajar, yang merasa butuh banyak informasi untuk melakukan analisis, tapi pada akhirnya mereka hanya berkutat pada teori dan analisis, tanpa dilanjutkan dengan sebuah tindakan.

Pertanyaan yang perlu diajukan

Masa depan memang tidak pasti, untuk itu, Anda mesti dengan mudah cepat beradaptasi. Jangan kompromi dengan mengubah tujuan akhir, tapi fleksibel dengan mengubah cara untuk mencapainya. Berikut ini ada beberapa pertanyaan yang harus Anda jawab terlebih dahulu sebelum mengambil risiko:

- Apa yang bisa Anda dapatkan?
- Apa yang mungkin hilang?
- Apa yang terjadi jika Anda tidak berubah?
- Anda ingin jadi apa?
- Apa yang meyakinkan Anda bahwa hal itu bisa sukses?
- Apa kelemahan yang perlu diatasi?

Milikilah tujuan jangka panjang untuk menghidupkan passion serta memberi arah masa depan yang lebih pasti. Tentu Anda juga perlu fokus dengan keadaan di masa kini. Kunci untuk berubah adalah mencanangkan masa depan tapi sekaligus mengetahui di mana Anda saat ini berada.

Di bawah ini ada beberapa tips bagi Anda sebagai seorang *smart risk taker*:

- Jangan menjadi seorang pengambil risiko yang impulsif dan terobsesi dengan sikap egositik, di mana kalau hasilnya baik maka dia akan menyombongkan dirinya, namun kalau gagal akan menyalahkan pihak lain.

- Sadari dan hadapi kegagalan dengan berani dan cepat. Jangan berlama-lama terpuruk dalam kegagalan. Segera bangkit kembali dan jangan ragu untuk mengambil risiko kembali.
- Gunakan mode eksperimen: "lihat apa yang akan terjadi". Dengan demikian Anda siap dengan segala kemungkinan.
- Sukses bukan tujuan. Sukses adalah proses dan sebuah mindset. Tak ada sukses tanpa keberanian mengambil sebuah risiko. Anda tidak akan merasa sukses jika tidak berubah.
- Jangan keluar atau menghindar, tetapi beradaptasilah. Manusia punya kemampuan untuk menyesuaikan diri dengan lingkungan. Gunakanlah itu.
- Ukur dan evaluasi setiap perkembangan yang terjadi.
- Tetap jaga pemikiran yang berbeda untuk memberi nilai lebih dan kemungkinan lain. Ini membiasakan diri untuk berpikir di luar kotak, jangan hanya berpikiran sempit yang akan menghambat Anda.
- Selalulah beradaptasi, dunia terus berubah, jadi beradaptasilah selalu.

"Orang digerakkan oleh rasa takut dan minatnya."
~ Napoleon Bonaparte

Bab 3
Temukan Minatmu

Ada cukup banyak orang yang datang ke tempat bekerja dengan wajah kurang berseri-seri. Pekerjaan yang dilakukannya dirasakannya sebagai suatu beban. Dari tingkah lakunya, dapat dilihat bahwa ia mengalami stres. Namun belum tentu pekerjaannya tidak beres. Mengapa orang-orang ini tampak selalu lelah? Jawabnya, karena secara psikologis mereka harus bekerja dengan energi yang jauh lebih besar. Apa yang terjadi sesungguhnya?

Ada suatu kesan yang biasanya diberikan oleh orang tua kepada anaknya yang hendak masuk ke tempat pekerjaannya yang baru: "Jadilah orang yang jujur, bekerjalah sebaik mungkin dan cintailah pekerjaanmu". Dalam nasihat ini sebenarnya terkandung tiga pesan utama ini: Integritas, kompeten dan konsisten. Memang sulit sekali menjadi seorang yang berintegritas bila ia tidak jujur, baik jujur terhadap orang lain maupun terhadap dirinya sendiri. Dan orang juga tidak mungkin dapat konsisten dalam bekerja bila ia tidak mencintai apa yang ia kerjakan.

Minat sebagai modal

Seseorang hanya dapat berhasil dalam pekerjaannya, baik itu pengusaha maupun pegawai, bila ia punya beberapa dasar yang kuat, antara lain adalah: ketekunan, motivasi dalam bekerja, minat terhadap pekerjaan serta bakat yang dimiliki apakah menunjang atau tidak. Tanpa ketekunan,

sesuatu pekerjaan akan dilakukan dengan tergesa-gesa dan sembrono. Tanpa minat, seseorang akan terlihat ogah-ogahan. Tanpa bakat, seorang akan selalu melakukan kesalahan dan canggung dalam melakukan tugasnya.

Seseorang memang bisa saja bekerja untuk tujuan mencari uang semata-mata, hingga mengabaikan perasaan dan kepuasan kerjanya. Ia bisa bekerja dengan mengacuhkan segala suasana, datang selalu tepat waktu, pekerjaan selalu beres, tetapi ada satu hal yang pasti, ia tidak akan berprestasi lebih. Kariernya juga tidak akan pernah meningkat. Hal ini disebabkan karena sebenarnya ia bukan *"the right man in the right place"*. Lebih jauh lagi, sebenarnya pekerjaan yang dilakukan itu bukan minatnya.

Begitu banyak manusia yang menjadi korban dari pekerjaannya sendiri. Boleh dibilang ia sudah tidak betah dan setiap hari tubuhnya digerogoti oleh stres. Namun untuk sampai pada keputusan berhenti kerja, ia tak berani. Mereka tidak berani mengambil keputusan untuk menjadi penganggur. Padahal, bila ia bisa lebih menerima kenyataan dalam hidup, mungkin sekali ia bisa lebih bahagia.

Namun ternyata tak selamanya bila orang menikmati pekerjaannya itu baik. Biasanya keluarga yang akan merasakannya. Tak heran, bila ada orang yang terlalu menikmati pekerjaannya, ia bisa lupa waktu. Baginya pekerjaan boleh dibilang yang paling utama. Bahkan tak jarang keluarga menjadi kacau karena hal ini. Pulang sampai larut malam, di rumah pun masih mengerjakan tugas-tugas kantor, bahkan malam hari terkadang tiba-tiba bangun untuk kemudian berpikir dan mengerjakan tugasnya. Apabila hal ini terjadi, maka bukan yang baik yang didapat tetapi suatu bahaya.

Siapa pun ingin agar hidup yang tidak lama di dunia ini bisa dinikmati dengan sebaik-baiknya. Setiap orang pasti berkeinginan hidup bahagia dan layak. Kerja juga adalah suatu bagian dari hidup manusia. Karena kerja sesungguhnya adalah suatu gerakan atau usaha untuk memperoleh hasil yang lebih baik.

Dengan mencintai pekerjaan, kita akan bisa bekerja dengan lebih baik, lebih produktif serta lebih positif. Anda harus segera introspeksi diri jika datang bekerja dengan wajah masam. Coba telusuri apa masalahnya. Kalau kita bekerja dengan perasaan senang, maka kerja kita akan bisa lebih baik, hubungan dengan orang lain juga lebih enak. Dengan demikian, ada baiknya bila kita melakukan evaluasi, apakah kerja yang telah kita lakukan selama seminggu telah membawa diri kita menjadi lebih baik atau tidak? Apakah hidup kita makin sejahtera? Apakah keluarga kita makin gembira? Atau apakah diri kita makin sakit?

Apa minat Anda?

Apa itu minat? Kalau kata passion sudah menjadi trend dalam seminar-seminar. Menurut saya yang sering dicampuradukkan adalah istilah minat. Minat adalah ketertarikan kita akan sesuatu hal. Minat ini membuat

kita ingin tahu lebih banyak, membuat diri kita betah menekuni hal itu berlama-lama. Tanpa minat, serasatak ada energi untuk melakukannya.

Tentu saja minat manusia itu banyak sekali. Namun dalam kelompok besarnya bisa dibagi ke dalam 6 jenis. Pembagian ini berdasarkan value yang dianut oleh manusia. Teorinya dikemukakan oleh pakar psikologi yang namanya Eduard Spranger. Keenam tipe ini adalah:

1. Tipe agama
2. Tipe pengetahuan
3. Tipe ekonomi
4. Tipe politik
5. Tipe sosial
6. Tipe artistik

Urutan di atas bukan merupakan mana yang lebih baik, tapi berdasarkan apa yang menjadi nilai hidupnya yang kemudian terwujud dalam minatnya. Cara mengujinya memang mudah. Misalnya, kalau anda dapat rejeki, apa yang akan anda lakukan dengan uang anda. Apakah berencana untuk membantu orang lain (tipe sosial), atau untuk beli buku atau belajar (tipe pengetahuan), atau untuk dana jadi kepala desa (tipe politik), atau untuk bikin sanggar seni entah musik, tari, lukis, dll (tipe artistik), atau untuk bisnis (tipe ekonomi).

Lalu, apa tipe yang bukan tipe ekonomi ini tidak cocok jadi entrepreneur? Tentu saja bisa. Untuk itu, akan ada seniman yang entrepreneurial, ada pemimpin daerah yang entrepreneurial, guru yang

entrepreneurial, dan sebagainya.

Ada novel bagus dari Dee (Dewi Lestari) yang judulnya Perahu Kertas dan juga Madre. Jika sudah baca novelnya atau lihat filmnya, ini berkaitan dengan minat dan passion. Dalam Perahu Kertas, ada pelukis, Keenan (tipe artistik), yang oleh keluarganya harus jadi pemimpin perusahaan (tipe ekonomi), serta Kugy, yang tipe sosial, harus bekerja sementara keinginannya untuk membantu anak-anak untuk belajar jadi terbengkalai. Dalam film Madre juga sama, seorang yang boleh dibilang seniman, karena dapat warisan, harus mengelola usahanya. Ini memang bicara minat.

Jadi, coba gali, apa minat dari diri kita. Di antara keenam tipe itu, mana yang paling kuat. Bisa saja ada kombinasi, misalnya agama dan pengetahuan. Sebagai contoh, Gus Dur, menurut saya adalah tipe pengetahuan, dan karena lingkungan keluarganya, beliau juga tipe agama. Tapi ketika menjadi presiden, di mana harus menjadi manusia politik, beliau tidak bisa "berbasa-basi" sebagaimana harusnya politikus. Hal yang sama juga dengan BJ. Habibie, yang juga gabungan tipe pengetahuan dan ekonomi. Bagi beliau, asal menguntungkan, pesawat ditukar ketan juga tak masalah. Tapi ini dianggap aneh bagi orang yang bukan tipe ekonomi dan menjadi buruk di mata politik.

Memang, bagi manusia tipe ekonomi di mana lebih mudah ke arah mencari uang lewat berjualan atau berbisnis, maka tipe ini yang paling getol ingin cepat kaya. Kalau tipe lain barangkali tidak. Mereka butuh uang, tapi tidak termotivasi dengan uang. Mereka ingin berkarya sesuai dengan pilihannya.

Dari semuanya ini, tak ada pilihan yang benar atau salah. Namun semua pilihan memiliki konsekuensi. Kalau kita siap menerima konsekuensinya, berusahalah untuk bisa menyenangi apa yang kita lakukan. Cintai apa yang kita kerjakan maka kita akan melakukannya dengan penuh hasrat. Passion bisa berawal dari diri kita sebelumnya, namun melalui apa yang kita lakukan dan menjadi kebiasaan, itu lama-lama juga akan menjadi passion kita.

Aristoteles, filsuf Yunani kuno mengatakan, "Kita adalah apa yang kita lakukan berulang kali. Keunggulan, oleh karena itu bukan suatu tindakan, melainkan suatu kebiasaan."

Bedakan antara hobby dengan passion

Banyak nasihat yang mengatakan bahwa bekerjalah sesuai passion yang kita miliki. Steve Jobs juga mengatakan, "satu-satunya jalan untuk menghasilkan karya hebat adalah dengan mencintai apa yang Anda kerjakan." Anda harus menemukan apa yang Anda cintai. Confusius juga mengemukakan, "Pilihlah pekerjaan yang kamu cintai dan kamu tidak akan pernah merasa harus bekerja seumur hidupmu." Nampaknya, passion telah menjadi sebuah kunci utama dalam bekerja. Tapi, ada juga yang berpendapat

sinis terhadap passion. Untuk apa harus mengikuti passion? Yang penting adalah kerja dan segera action. Namun Mike Rowe mengatakan: "Jangan hanya *Follow Your Passion*, tapi hiduplah di dalamnya.

Memang, tidak semua orang berhasil menemukan passion yang dimilikinya. Apakah passion itu sebenarnya? Banyak orang mengartikan passion ini secara berbeda-beda. Ada yang menyebutkan bahwa passion adalah hobby yang menghasilkan. Passion adalah kombinasi antara kenikmatan, makna dan perasaan. Yang lain mengatakan passion adalah aktivitas yang paling kita cintai. Sementara ada juga yang menjelaskan passion adalah saat kita akan mengorbankan segala hal untuk mencapai itu.

Hobby	- Ranah aktivitas - Waktu luang - Menyenangkan - Kita sukai
Minat	- Ranah intelektual - Ingin menjadi, cita-cita - Rasa ingin tahu besar - Betah berlama-lama - Dipengaruhi value
Passion	- Ranah emosional - Siap berkorban - Totalitas - Belum tentu menyenangkan tapi tanpa rasa terpaksa - Melahirkan determinasi

Menurut pandangan saya, passion adalah sesuatu yang membuat kita bergairah untuk melakukannya, memikirkan terus menerus dan mempunyai sebuah kekuatan emosional yang luar biasa. Dengan banyaknya pengertian tentang passion ini, orang sering mencampuradukkan antara passion dengan hobby. Ya, memang hobby adalah sebuah aktivitas yang kita sukai. Tapi seringkali kita terperangkap bila memaknai passion itu sama dengan hobby. Penting untuk disadari bahwa passion tidak sama dengan hobby. Lalu apa bedanya?

Hobby adalah kegiatan yang kita sukai dan dilakukan diwaktu senggang kita. Misalnya, saya punya hobby membaca, maka kegiatan membaca itu saya lakukan ketika saya memiliki waktu luang. Contoh lain, ada yang punya hobby berenang, mendaki gunung, menonton film, atau bermain musik. Nah apa bedanya dengan passion? Passion tidak dilakukan di waktu luang. Passion dilakukan terus menerus, tanpa henti mengusik pikiran kita

akan hal tersebut. Jika Anda punya passion terhadap sesuatu, maka Anda akan memikirkannya siang dan malam. Anda akan melakukannya tanpa kenal lelah. Contoh yang sederhana, kalau Anda gandrung (cinta) dengan kekasih Anda, maka Anda juga akan memikirkannya terus dan tak mungkin merasa lelah ketika diminta untuk mendampinginya. Inilah bedanya dengan hobby. Hobby dilakukan di waktu senggang, sementara passion itu totalitas. Dari minat ke passion

Persoalan yang sering dihadapi, jika minat itu membuat kita selalu memikirkannya, sementara dalam kehidupan sehari-hari kita tersibukkan oleh pekerjaan kita, maka lama kelamaan kita tidak ingat lagi apa yang menjadi passion kita. Kita akan bekerja sesuai tuntutan pekerjaan dan jika ada waktu luang, entar saat weekend, kita baru melakukan apa yang menjadi hobby kita, bukan minat kita.

Barangkali karena ketidakjelasan tentang minat kita yang sesunguhnya membuat orang kemudian merasa bahwa ajakan untuk mengikuti passion itu adalah sesuatu yang percuma. Memang, tidak mudah menemukan minat kita. Tidak mudah kita mencari apa yang membuat kita sangat jatuh cinta terhadap sesuatu. Yang terjadi adalah banyak yang kemudian mengira hobbynya adalah minatnya apalagi merupakan passionnya. Ketika itu kemudian menjadi pilihannya untuk bekerja atau berwirausaha, maka akan banyak masalah yang dihadapi. Ingat, hobby hanya sekedar dilakukan di waktu senggang. Belum tentu itu menarik jika dilakukan terus menerus. Hobby itu bersifat menyenangkan, passion belum tentu selalu menyenangkan karena passion membuat kita harus berjuang keras untuk melakukannya. Tapi, dengan passion, kita melakukannya tanpa merasa terpaksa. Ingat, dalam bahasa Inggris kuno, kata passion itu berarti penderitaan (*suffering*).

Nah, lalu apa yang harus kita lakukan? Kalau kita menyadari perbedaan antara hobby, minat dan passion, maka saran yang harus diingat adalah: ketika kita mencari passion kita, itu bukanlah menemukan apa yang kita sukai, namun melainkan di hal apa Anda siap menderita untuk terus melakukannya. Di sinilah akan muncul determinasi dengan sendirinya. Hobby tidak akan memunculkan determinasi. Anda akan menemukan passion Anda, ketika Anda ingin melakukan hal itu dan terus menerus Anda tetap usahakan untuk lakukan. Tak peduli apa rintangannya, Anda akan tetap berusaha dan selalu berusaha mengerjakannya. Kalau Anda sudah menyerah, barangkali itu bisa menjadi tanda bahwa itu bukan passion Anda yang sebenarnya.

Ide Bisnis

Kalau kita sudah menemukan apa yang menjadi minat kita, maka sebenarnya itu merupakan awal untuk mengembangkan ide-ide bisnis. Membuka usaha tentu memerlukan ide bisnis. Ada beberapa faktor yang

mempengaruhi bagaimana ide bisnis muncul di benak kita. Tapi yang paling baik adalah ide bisnis yang berawal dari minat yang dimiliki, sebab kalau kita memiliki minat, maka hal itu akan kita kerjakan dengan sungguh-sungguh.

Faktor lain yang berpengaruh terhadap penggalian ide bisnis adalah dari sesuatu yang bisa menyenangkan kita atau hobby. Tapi kalau sekedar hobby namun tidak disertai minat, hal itu jangan dilakukan. Namun jika sama tentu akan sangat menunjang. Misalnya punya hobby fotografi dan didukung dengan minat di bidang artistik yang besar.

Tentu saja dibutuhkan adanya passion, yakni passion untuk berbisnis. Passion berbisnis ini akan kita bahas lebih detail di bab 4. Kalau Anda kurang mempunyai passion berbisnis, maka apa yang Anda lihat tidak akan Anda pikirkan sebagai sebuah peluang. Ibaratnya, melihat namun tidak berpikir dan mengabaikannya begitu saja.

Perlu diingat bahwa tidak semua ide bisnis adalah peluang. Peluang harus mempertimbangkan adanya kemungkinan ide bisnis Anda diminati oleh orang lain sehingga ada yang mau membelinya. Ide bisnis tanpa disertai passion berbisnis akan menjadi sebuah ide yang nantinya sulit untuk dieksekusi atau dilakukan dengan asal-asalan.

Empat hal lainnya yang bisa membantu menumbuhkan ide bisnis adalah pendidikan, ketrampilan, pengetahuan dan pengalaman hidup. Sebenarnya ini merupakan apa-apa saja yang telah Anda pelajari. Ada banyak

pelatihan entrepreneurship yang lebih mengutamakan aspek ketrampilan dan pengetahuan ini, namun kurang disertai dengan perubahan mindset melalui fokus pada minat dan passion. Jika Anda telah dapat menemukan minat yang tepat, maka dengan fokus pada hal itu, akan membuat Anda lebih terbuka pada kemungkinan atau peluang yang bisa dikerjakan.

Jika kamu tidak menyukai pekerjaanmu,
Kamu akan membutuhkan tiga kali tenaga!
Untuk mendorong dirimu untuk bekerja,
untuk menahan segala ketegangan,
dan akhirnya bekerja susah payah.

Jika kamu mencintai pekerjaanmu,
Hasratmu besar untuk mengerjakannya.
Ibarat seperti angin berhembus,
mendorong dan mempercepat laju kapal,
tanpa harus banyak mengeluarkan tenaga.

Jika kamu menyukai pekerjaanmu,
Kamu bekerja tanpa habis-habisnya.
Akan bekerja, apabila kamu menyukainya.
Tetapi cobalah untuk menikmatinya.

Jika kamu menikmati pekerjaanmu,
kamu akan bekerja dan bekerja.
Tanpa memperhatikan jam lagi
dan kamu akan peroleh dan nikmati,
lebih banyak hasil dari sebelumnya.

"Tidak ada yang lebih penting dari passion. Apa pun yang Anda lakukan dalam hidupmu, lakukanlah dengan passionmu"
~ Jon Bon Jovi

Bab 4
Passion Berbisnis

Biasanya orang bekerja sesuai dengan kemampuan yang dimiliki. Kalau sedari kecil ia sudah terbiasa hidup dengan orang tua sebagai tukang kayu, lalu sehari-harinya melihat ayahnya bekerja menggergaji kayu, memaku, memlitur, maka lama kelamaan ia akan mulai membantu. Dengan demikian ketrampilan sebagai tukang kayu mulai "menurun" kepadanya. Tentu ini tidak secara genetik. Namun karena seorang anak melihat pekerjaan yang dilakukan orang tuanya, maka dia kemudian memiliki ketrampilan di bidang yang sama. Tak heran jika anak petani akan menjadi petani, anak guru akan menjadi guru, bahkan anak dokter juga jadi dokter. Lalu, apakah seorang anak yang bukan pengusaha bisa menjadi pebisnis?

Jawabnya bisa, tapi memang kita tidak boleh menepiskan pengaruh lingkungan ini. Maka sangat tepat jika seseorang yang ingin jadi wirausaha bergabung dalam komunitas yang mendukung usahanya. Menurut Hermawan Kertajaya, komunitas adalah sekelompok orang yang saling peduli satu sama lain lebih dari yang seharusnya, di mana dalam sebuah komunitas terjadi relasi pribadi yang erat antar para anggota komunitas tersebut karena adanya kesamaan minat atau nilai. Kalau kita sendirian, tak mau terlibat dalam komunitas, biasanya kalau dapat masalah gairah untuk berbisnis ini bisa menurun.

Keluarga dan bisnis

Menjadi seorang wirausaha memang tidak selalu mudah. Tantangannya banyak tetapi kalau gairah berbisnis tetap menyala, maka kita bisa menghadapinya dengan lebih baik. Saya akan coba berbagi tentang pengalaman saya berbisnis.

Saya memulai bisnis sendiri sejak berusia 24 tahun di tahun 1990. Saat itu baru selesai kuliah. Harus saya akui, sebelumnya memang tidak ada rencana untuk buka usaha sendiri. Saya sempat bekerja di dua perusahaan sebelumnya. Saya sering mengatakan bahwa di keluarga inti saya tidak ada yang menjadi pengusaha. Tapi, sejak kuliah saya memang suka melakukan hal yang tidak biasa. Saat saya masih di kelas satu SMA, saya menerbitkan majalah OMEGA, sebuah majalah yang berawal dari minat saya di bidang antariksa dan misteri makhluk angkasa luar. Sayangnya majalah ini hanya terbit satu nomor dan kemudian berhenti. Saya memang didukung oleh ayah saya untuk menerbitkan majalah ini. Waktu kuliah saya mengajukan penawaran untuk membuat peralatan eksperimen di laboratorium fakultas, pernah juga menawarkan diri untuk membuat seragam kerja untuk pabrik coldstorage udang tempat saya bekerja. Saya tidak melihatnya sebagai peluang, tapi saya melakukan barangkali karena saya merasa bisa.

Pengalaman-pengalaman itu tidak serta merta membuat saya menjadi seorang pengusaha. Artinya, meski saya mendapat cukup pemasukan dari pembuatan seragam, hanya sebagai perantara yang menghubungkan pihak penjahit langganan saya dengan pabrik, hal itu tidak membuat saya kemudian berbisnis baju seragam kerja perusahaan. Saya ingat saat itu saya juga yang membelikan baju-baju seragam untuk satpam pabrik (petugas security). Mungkin bukan passion saya untuk berbisnis dan juga saya tidak punya minat di bidang garmen atau baju seragam. Saya melakukan hanya karena saya bisa dan suka saja.

Memang, ketika saya membuka bisnis sendiri di tahun 1990 itu, saya sudah lulus kuliah MBA (*Master of Business Administration*) di Universitas Dr. Soetomo Surabaya. Gelar itu tidak memang tidak diakui oleh Dikti karena menjamurnya program serupa dan kemudian diubah menjadi magister manajemen. Namun saya merasa beruntung mengikuti kuliah itu, yang dibiayai oleh sahabat ayah saya, Hartono Wibowo, dan saya juga sempat bekerja untuknya sebelum kemudian saya membuka usaha sendiri. Saya pikir, keputusan saya untuk berbisnis bisa jadi karena saya memiliki pengetahuan di bidang manajemen. Ya, itu sangat membantu, terutama ilmu tentang *marketing mix* (bauran pemasaran) yang langsung saya terapkan di usaha saya. Tapi memang ketika kuliah MBA itu, passion saya untuk berbisnis serasa dibangkitkan.

Kalau saya ditanya, apa minat saya? Barangkali kesukaan saya adalah menambah pengetahuan. Sepertinya *value* yang saya anut adalah tipe pengetahuan. Saya gemar sekali beli buku, membaca dan menulis. Sudah

sejak SMP, saat saya masih usia 13 tahun, saya suka membeli buku dan menulis di media. Ayah saya adalah seorang redaktur dan wartawan. Karena saya sering melihatnya menulis, mengetik dengan dua jarinya, saya kemudian juga suka membuat artikel. Ayah saya membantu memuatkan tulisan yang saya buat di majalah tempatnya bekerja. Saya dapat honor, uangnya saya gunakan untuk membeli buku dan nonton bioskop yang waktu itu masih Rp 500,- dengan kartu pelajar.

Saya selalu mengatakan bahwa tak ada dalam keluarga saya yang berbisnis. Ternyata ingatan saya itu keliru. Saya kemudian menyadari bahwa ayah saya di sela-sela kesibukannya bekerja di media massa, ternyata sempat membuka bisnis juga. Saya kemudian ingat bahwa ayah saya pernah membuka sebuah toko buku, namanya Toko Buku Rama. Namun sebagaimana kebanyakan sebuah usaha yang baru dirintis, banyak yang kemudian gagal. Usaha toko buku Rama ini tidak berjalan lama. Saya tidak ingat berapa lama, mungkin juga tidak sampai setahun sudah tutup. Usaha ini menempati salah satu bagian di rumah kami waktu itu.

Lalu, setelah tutupnya toko buku Rama, ayah saya kemudian berusaha membuka usaha lain, yakni persewaan video betamax (saat itu belum ada VCD atau DVD tapi kaset betamax). Di masa itu banyak serial silat dan banyak orang kemudian menjadi langganan untuk meminjam video di tempat kami. Namun lagi-lagi usaha ini tidak berlangsung lama. Entah karena kurang serius dikelola, atau pengaturan keuangannya yang kurang baik. Waktu itu saya masih kuliah dan tidak banyak membantu di usaha ini. Ayah saya ternyata sepertinya punya keinginan untuk berusaha sendiri. Sembari menulis ini saya jadi teringat di waktu saya kecil, ayah saya sempat berbisnis membuat es lilin, mencetak kartu natal dan juga mencetak buku pesanan orang. Tapi usaha yang dilakukan ayah saya tidak berlangsung lama. Banyak kegagalan yang terjadi. Saat saya kuliah, Ayah saya pernah mengajak saya menjalankan bisnis menerbitkan majalah. Nama majalahnya adalah "Masadepan". Tapi sampai dua edisi kemudian berhenti. Apakah ini karena ayah saya tidak berbakat menjadi pengusaha?

Saya yakin, kebanyakan orang jika ditanya apakah punya keinginan untuk usaha sendiri, jawabannya adalah: YA. Tapi tidak banyak yang akhirnya benar-benar melakukannya. Ayah saya menurut saya adalah seorang *risk taker*, apa yang dilakukannya tentu sudah diperhitungkan di benaknya. Tentu, hampir semua pengusaha tidak punya rencana bisnis yang tertulis rapi. Tapi usaha yang dilakukan kemudian tidak berumur panjang, mungkin faktor penyebabnya juga banyak. Saya tidak tahu pasti apa sebabnya. Ayah saya telah meninggal dunia di tahun 1990 karena sakit diabetes dan komplikasi paru-paru.

Barangkali karena pengaruh ini juga, saya kemudian tidak ragu untuk membuka usaha sendiri. Seakan memiliki keberanian untuk mengambil risiko. Memang, risiko yang saya tanggung barangkali juga tidak ada. Saya

saat itu belum berkeluarga, terlebih juga saat itu saya sedang tidak bekerja karena sudah berhenti selama beberapa bulan sebelumnya. Jadi, ibarat *nothing to lose*, saya melakukannya tanpa beban. Saya buka usaha sendiri dan menjalaninya.

Keluar dari zona nyaman

Saya tahu bagaimana beratnya untuk berhenti kerja lalu mengambil keputusan untuk membuka usaha sendiri. Terlebih jika saat itu kita sudah berkeluarga dan menjadi penopang ekonomi rumah tangga. Kalaupun kita mengatakan bahwa uang yang kita dapatkan akan disimpan untuk modal, namun kenyataannya sering kali tidak cukup dan banyak terkuras oleh hal-hal yang di luar dugaan.

Seorang yang masih bujangan, tanpa ada tanggungan, akan lebih mudah untuk berhenti bekerja. Akan tetapi kondisinya jauh berbeda bagi yang sudah berkeluarga. Gaji yang diterima bulanan, gaya hidup yang menyesuaikan dengan pendapatan yang ada, membuat kita berada di zona nyaman. Sebenarnya, keadaan inilah yang paling berat. Banyak orang yang tetap bertahan di pekerjaannya, padahal sudah punya rencana membuka usaha sendiri, akhirnya rencana itu selalu tertunda. Pekerjaan rutin akan membenamkan dirinya pada kesibukan tanpa akhir. Rencana mau melakukan bisnis sambil tetap bekerja seringkali juga tidak berjalan mulus. Ya, jika kita tidak fokus, apalagi menganggap bisnis sebagai sampingan, maka hasilnya juga akan sampingan.

Namun, jika Anda memang punya mimpi besar untuk menjadi pengusaha, jangan ragu untuk melakukan perubahan. Tapi Anda harus jelas dulu dengan apa yang akan Anda lakukan. Anda tidak cukup hanya bilang, saya ingin bukan usaha sendiri. Anda harus tahu apa bisnis yang akan Anda geluti. Anda harus punya minat yang kuat di bidang tersebut, dan yang paling utama, Anda harus punya passion dalam berbisnis.

Saya tidak tahu, apakah bisnis yang dilakukan ayah saya dulu adalah sesuai dengan minatnya? Sepertinya tidak, kecuali yang toko buku. Saya tahu pasti ayah saya suka sekali membaca dan banyak koleksi bukunya. Hal ini "menurun" ke saya. Tapi ketika berbisnis es lilin, membuat kartu nama, membuka persewaan video, saya pikir hal itu dilakukan karena melihat peluang saja. Ini juga terjadi karena ayah saya mempunyai passion berbisnis yang besar. Pasti ada motivasi untuk menambah penghasilan bagi keluarga dengan berusaha sendiri, tapi karena bukan minatnya, hal itu tidak ditekuni dengan serius.

Belajar dari pengalaman ini, menurut saya, jika kita mau berbisnis, kita harus benar-benar meminati bidang yang hendak digeluti. Memang ada banyak yang baru mendalaminya, misalnya saat memutuskan untuk berbisnis dengan membuka apotek, maka yang harus dilakukan adalah fokus dan kemudian meminati bidang itu. Meminati berarti kita mempelajari

sungguh-sungguh.

Beberapa waktu lalu saya bertemu dengan teman lama di sebuah acara seminar kewirausahaan. Dia menyapa saya. Terus terang saya lupa. Setelah dia menyebut namanya, Hendra, dan mengatakan bahwa dia yang menjadi fotografer waktu pernikahan saya dulu, saya lantas ingat. Rupanya, 25 tahun berselang, dia tetap menekuni bisnis fotografinya.

Saat itu ternyata dialah yang menjadi pembicara di seminar tersebut. Dia mengatakan, dia menekuni bisnis yang dia sukai, yakni fotografi. Jadi, antara hobby dan minatnya sama dan itu dijadikan bisnis olehnya. Dia mengatakan, saat mendapat order memotret di sebuah tempat yang cukup jauh dan panas, dia melakukannya dengan senang. Waktu berjam-jam terasa singkat. Dia sangat beruntung bisa berwirausaha di bidang yang diminatinya. Passionnya untuk berbisnis juga besar. Sejak dulu dia sudah berusaha sendiri menjadi fotografer. Sebuah profesi yang menarik. Satu hal lagi yang ingin saya bagikan dari seminarnya, ternyata kalau kita meminati bidang bisnis tersebut, maka inovasi lebih mudah keluar. Jika kita sendiri kurang memiliki minat, pikiran kita akan buntu dan tidak mudah menghasilkan inovasi-inovasi baru.

Anda akan lebih berani keluar dari zona nyaman Anda, jika Anda tahu apa yang Anda mau. Anda juga tahu apa yang Anda minati. Keinginan untuk menjadi entrepreneur atau wirausaha, menurut saya sudah pasti ada. Tapi kalau kita sendiri tak tahu apa minat kita, ini akan menjadi masalah. Kita kemudian hanya berbisnis dengan melihat kesuksesan orang lain. Melihat orang lain enak berbisnis jual pulsa, maka ikut-ikutan. Ada yang berbisnis kelinci dan sukses, lantas juga ikut bisnis kelinci. Kebiasaan ikut-ikutan ini yang tidak baik. Lihat, ada banyak mahasiswa yang kuliah di bidang yang bukan minatnya dan memasuki hanya karena ikut temannya. Akibatnya, minat untuk mendalami bidang tersebut juga tidak besar dan hanya sekedar lulus. Demikian juga kalau kita berbisnis di bidang yang bukan minat kita. Kita hanya berusaha untuk bertahan dan tidak ingin meningkatkan lebih besar lagi.

Jika bisa ditarik sebuah kesimpulan, berbisnislah sesuai dengan minat Anda. Tapi itu saja tidak cukup. Anda harus punya passion untuk berbisnis. Tanpa itu, Anda tidak akan berhasil keluar dari zona nyaman Anda.

Sebuah survei menyatakan bahwa 80% dari bisnis gagal di dua tahun pertama. Ini berarti hanya 20% saja yang berhasil selamat di dua tahun pertama. Lalu 80 persen dari sisa 20% tersebutakan gagal di dalam tiga sampai lima tahun berikutnya. Ini berati hanya menyisakan sekitar 4% dari seluruh bisnis yang dirintis oleh pengusaha-pengusaha dari bisnis kecil dan menengah setelah lima tahun perjalanan bisnis-bisnis tersebut. Jadi, memang tak ada jaminan bahwa bisnis yang Anda lakukan pasti akan sukses.

Untuk melanggengkan usaha Anda, teruslah belajar, terutama belajar mengelola usaha. Bergabunglah dengan komunitas wirausaha dan tingkatkan kapasitas diri Anda di bidang usaha. Saya sering mengibaratkan di jalan raya ada banyak orang yang bisa mengemudi kendaraan, tapi sedikit yang tahu bagaimana berlalu-lintas yang baik. Nah, ada banyak orang yang membuka usaha sendiri, tapi tak banyak yang tahu cara mengelola bisnis dengan baik. Oleh karena itu, ajakan untuk segera action tapi mengabaikan pentingnya belajar mengelola usaha, akan menjadi bumerang di kemudian hari.

Meletupkan passion berbisnis

Saya sering mendapat pertanyaan, bagaimana jika saya ini orangnya tidak suka bergaul, kurang percaya diri dan belum pengalaman, untuk bisa memiliki passion berbisnis? Kalau Anda mengalami hal ini Anda tidak sendiri. Saya juga seorang yang *introvert* dan saat remaja juga memiliki rasa minder yang besar. Tidak memiliki kepercayaan diri saat menjual sesuatu dan bisa jadi punya perasaan takut untuk ditolak. Ya, hambatan terbesar juga bisa datang dari diri sendiri.

Dorongan yang paling mendasar yang harus dimiliki adalah dengan berwirausaha, Anda bertujuan untuk menghasilkan pendapatan. Orang lain boleh mengatakan bahwa jangan tujuan utamanya mencari uang, tapi harus diakui bahwa ketika Anda memutuskan untuk berbisnis, Anda harus memiliki mindset menghasilkan uang. Sebab kalau tidak, usaha Anda akan tidak bisa berkembang, bahkan mungkin bertahan saja tidak.

Anda juga pasti tahu, bahwa dengan uang, maka kita bisa memenuhi sebagian dari kebutuhan dan keinginan kita. Tentu, ada yang kritis mengatakan, kebahagiaan tidak bisa dibeli dengan uang. Tapi jika Anda dalam keadaan tidak punya uang, pasti Anda akan mengalami masalah. Hanya saja, untuk yang satu ini saja, cukup banyak orang yang semangatnya menghasilkan uang tidak menggebu-gebu. Merasa cukup dengan gaji yang diperolehnya setiap bulan. Bahkan dalam filosofi hidupnya, dicanangkan bahwa hidup itu jangan terlalu ngoyo (terlalu bersusah payah), rejeki sudah ada yang mengatur. Harus diakui, hal ini sering menjadi penghambat bagi kita yang hendak memiliki passion berbisnis. Belum lagi nasihat yang mengatakan, jangan mimpi terlalu tinggi, nanti kalau jatuh sakit. Kita jadi takut untuk melakukan perubahan besar dalam hidup kita.

Akan tetapi, jika memang menjadi entrepreneur adalah pilihan yang hendak Anda ambil, maka singkirkan halangan-halangan itu. Adnan Mahmud, seorang entrepreneur sosial asal Bangladesh yang tinggal di Amerika serikat, yang memiliki passion kuat dalam penggunaan teknologi untuk mengatasi berbagai masalah yang menghimpit dunia, memberikan tipsnya untuk mengatasi hal ini. Walau yang dikemukakannya ini berkaitan dengan dunia bisnis sosial, namun secara umum bisa juga dipraktekkan jika

Anda ingin memercikkan passion berbisnis. Langkah pertama ini terdiri dari lima tahapan, yakni:

1. Pelajari tentang dirimu sendiri
2. Temukan passionmu
3. Bentuk sebuah kelompok yang mendukung
4. Jalin koneksi dengan seorang entrepreneur yang bisa dijadikan model
5. Dedikasi untuk selalu belajar

Jika kita memang ingin mendirikan sendiri sebuah bisnis, akan ada lima pertanyaan yang wajib kita jawab.

1. Apakah Anda sudah punya pelanggan?
2. Apakah Anda sendiri akan menggunakan produk tersebut?
3. Mengapa harus Anda membangun bisnis ini sekarang?
4. Hal apa yang paling akan menghambat?
5. Siapa saja tim Anda?

Adalah penting jika sebelum kita membangun sebuah ide bisnis, kita sudah punya pelanggan yang siap membeli. Nah, kalau kita memang punya produk yang hendak dijual, apakah kita sendiri mau menggunakannya? Kalau jawabannya tidak, maka kegagalan akan di depan mata. Namun kalau Anda sendiri mau menggunakannya, tentu orang lain juga akan.

Untuk menjawab pertanyaan ketiga, menurut Adnan: *"Timing is everything"*. Ini memang harus menjawab pertanyaan, "Mengapa sekarang?", "Apakah kalau saya mendirikan usaha 6 bulan lagi akan lebih baik?", "Apakah yang dilakukan pesaing saat ini?" Jadi mengetahui kapan waktu yang tepat itu sangat penting.

Menjawab pertanyaan berikutnya, hal itu didasari karena kita semua pasti memiliki sumber daya yang terbatas. Karena itu, kita tidak ingin melihat bisnis yang kita bangun ini, 10 tahun ke depan kemudian gagal. Oleh karenanya, kalau kita membuat model bisnis, maka sesegera mungkin kita ingin tahu bahwa itu bisa berhasil atau tidak. Prinsipnya, menurut Adnan, *fail fast, fail quickly, learn from it, then doing something else*. Di sini kita perlu bertanya juga, apa tujuanmu yang paling ingin cepat bisa dicapai.

Untuk menjawab pertanyaan kelima, siapa saja tim yang ada, di sini kita harus sadar bahwa meski entrepreneur itu berusaha sendiri, bukan berarti dia harus melakukannya sendirian. Perlu ada orang-orang yang bersama mau melakukannya. Tim paling awal biasanya adalah keluarga. Yang terpenting, semua orang *"in the same page of mission"*. Artinya, memiliki satu misi yang sama.

Jadi, sehubungan dengan lima pertanyaan tadi, Adnan kemudian memberi lima tips:

1. Ide yang terbaik harus mempunyai pelanggan sebelum produk.
2. Jika Anda ingin menggunakan produk yang Anda hasilkan, maka

demikian juga orang lain.
3. Waktu adalah segalanya
4. Gagal cepat dan segera perbaiki
5. Itu semua adalah tentang tim.

Menurut saya, tidak ada alasan seorang yang introvert atau merasa tidak punya kepercayaan diri, untuk tidak memiliki passion berbisnis. Yang penting adalah Anda harus memiliki niat itu. Ya, niat adalah hal yang paling mendasar. Orang sering kali menunggu kesempatan dan baru melakukan. Mereka justru lupa kalau niat itu jauh lebih utama. Meski ada kesempatan, kalau niat tidak ada, maka akan dilewatkan. Namun jika ada niat, tapi tidak ada kesempatan, maka akan dicari-carinya kesempatan.

Kesungguhan niat

Apakah Anda memang ingin punya usaha sendiri? Sejauh mana niat yang Anda miliki? Cukup besarkah sehinga Anda selalu berusaha mencari kesempatan? Icek Ajzen, seorang pakar psikologi sosial, mengembangkan teori perilaku yang direncanakan. Menurut teori ini, setiap orang berperilaku karena alasan tertentu dan berpikir tentang konsekuensi tindakannya serta mengambil keputusan secara hati-hati untuk mencapai hasil tertentu dan menghindari hal-hal yang lain. Teori ini menghubungkan keyakinan (*beliefs*), sikap (*attitude*), niat (*intention*) dan perilaku. Ajzen mengemukakan bahwa niat melakukan atau tidak melakukan perilaku tertentu dipengaruhi oleh dua penentu dasar, yang pertama berhubungan dengan sikap (*attitude towards behavior*) dan yang lain berhubungan dengan pengaruh sosial yaitu norma subyektif (*subjective norms*). Kalau lingkungan sosialnya tidak mendukung, termasuk keluarganya, orang cenderung membatalkan tindakannya. Namun sebenarnya, untuk urusan niat ini, seseorang bisa memilih untuk mengabaikan norma subyektif yang ada. Ini tergantung dari determinasi yang dimiliki serta *locus of control*. Sejauh mana dia yakin bahwa hidupnya ditentukan oleh dirinya sendiri. Ini juga sekaligus merupakan ujian terhadap kesungguhan niat yang ada.

Saya teringat nasihat yang pernah disampaikan oleh Dahlan Iskan. Banyak orang ketika mau memulai usaha, bingung mau usaha apa ya? Nanti saja deh kalau sudah punya modal. Atau nanti saja setelah tamat universitas. Atau nanti saja kalau sudah ketemu pintu baru kita masuk. Menurut Dahlan Iskan, orang yang berpikir seperti itu tidak akan pernah bisa menjadi entrepreneur. Entrepreneur yang menunggu modal pada dasarnya dia memang tidak mau jadi entrepreneur. Sehingga dia perlu cari kambing hitam. Kambing hitamnya adalah dia tidak punya modal. Atau kambing hitamnya adalah nanti menunggu setelah lulus. Dia lulus pun nanti tidak akan jadi entrepreneur. Dia akan menunggu apa lagi gitu. Dia itu tidak sungguh-sungguh ingin.

Dahlan juga mengatakan bahwa sungguh-sungguh itu seperti emas, ada karatnya. Banyak orang mengatakan, “Saya ini sudah sungguh-sungguh pak, tapi kok tidak berhasil?” Bagi orang yang mengatakan sudah sungguh-sungguh tetapi belum berhasil, itu perlu dipertanyakan, apakah betul dia sungguh-sungguh? Apakah tidak pura-pura sungguh-sungguh? Atau tidak di mulutnya saja sungguh-sungguh? Sebaiknya di-cek tingkat kesungguhan itu.

Selanjutnya Dahlan Iskan juga menegaskan bahwa tingkat kesungguhan itu seperti emas. Ada yang 24 karat, ada 22 karat, ada 20 karat, ada 18 karat. Ada orang bilang sungguh-sungguh, tapi sungguh-sungguhnya tidak 24 karat. Mungkin sungguh-sungguhnya cuma 18 karat, bahkan mungkin tidak berkarat sama sekali. Karena itu bagi yang betul-betul sungguh-sungguh, pasti dia berhasil. Karena orang yang sungguh-sungguh itu dari sejak awal tidak memikirkan yang macam-macam namun tekun, fokus memikirkan bisnisnya.

Pertanyaan yang perlu Anda ajukan ke diri Anda sendiri adalah, benarkah niat Anda sudah sungguh-sungguh?

"Jika engkau tidak bekerja untuk membangun mimpi-mimpimu, maka selamanya engkau hanya akan bekerja untuk membangun mimpi-mimpi orang lain."
~ Tony Gaskins

Bab 5
Sejatinya Kita Adalah Entrepreneur

Saya sangat terkesan dengan ucapan yang pernah disampaikan oleh Muhammad Yunus, seorang entrepreneur sosial asal Bangladesh, peraih Nobel. *"All human beings are entrepreneurs. When we were in the caves, we were all self-employed … finding our food, feeding ourselves. That's where human history began. As civilization came, we suppressed it. We became 'labor' because they stamped us, 'You are labor.' We forgot that we are entrepreneurs."* Artinya kira-kira, kita semua adalah entrepreneur. Saat kita tinggal di gua dulu, kita semua adalah bekerja untuk diri kita sendiri… mencari makan, mensuplai kebutuhan kita sendiri. Itulah sejarah awal manusia. Ketika peradaban berkembang, kita kemudian menekan hal itu. Kita menjadi 'pekerja' karena mereka mencap kita, "kamu adalah pekerja.' Kita lupa bahwa kita ini adalah entrepreneur.

Apa yang diucapkan Muhammad Yunus ini menggugah diri saya. Ya, mengapa kita sekarang harus tergantung pada pemberian orang lain sebagai pekerja? Manusia memang telah dibudayakan sedemikian rupa, entah oleh siapa, barangkali juga karena sistem perekonomian kita, bahwa siapa yang menganggur dianggap sebagai beban. Orang harus bekerja, sehingga dengan demikian, dia harus bisa menjadi manusia yang berguna. Lulus sekolah harus

bekerja. Bahkan bekerja jadi sebuah tuntutan dan keharusan. Ibu juga harus bekerja untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarga. Bekerja dalam sebuah sistem, bergabung dengan sebuah industri, di mana kemudian terbentuk dua jenis masyarakat yang berbeda, kaum borjuis dan kaum proletar. Kaum borjuis adalah sebuah kelas sosial dari orang-orang yang dicirikan oleh kepemilikan modal dan kelakuan yang terkait dengan kepemilikan tersebut. Mereka adalah bagian dari kelas menengah atau kelas pedagang, dan mendapatkan kekuatan ekonomi dan sosial dari pekerjaan, pendidikan, dan kekayaan. Berada di sisi yang lain adalah kaum proletar, yakni kelas yang menerima gaji oleh kelas pertama yaitu kelas majikan. Mereka bekerja guna memenuhi kebutuhan mereka sehari-hari. Sedang kelas majikan bekerja dengan mencari untung atau laba.

Di India masyarakat dibatasi dengan adanya kasta yang dilegalisasi oleh agama mereka. Kaum proletar di sana dibagi menjadi dua bagian. Pertama adalah kaum Sudra yang merupakan kelas orang-orang pekerja dan pelayan. Kedua adalah Pariah, sebenarnya kelas ini adalah kelas terbuang dari kelas-kelas sebelumnya bahkan bisa dibilang kelas ini merupakan kelompok masyarakat yang tidak diakui dalam kasta.

Kehidupan manusia kemudian dibagi-bagi dalam strata yang bertingkat-tingkat. Saya tidak ingin membuat rumit pembahasan ini dengan membawa kita ke dalam sistem budaya yang tampaknya membeda-bedakan manusia. Namun kembali kepada kata-kata dari Muhammad Yunus tadi, kita sejatinya adalah entrepreneur. Sejarah awal manusia menunjukkan hal itu. Namun kita menjadi kehilangan keberanian mengambil risiko, menjadi tumpul kemampuan kita melihat buruan kita yang harusnya merupakan peluang, serta berhenti melakukan inovasi karena terpenuhinya kebutuhan kita oleh pihak lain. Kita benar-benar menjadi tak berdaya, ibarat singa yang sudah menjadi tua dan ompong, terlebih kemudian terbiasa mendapatkan makanan yang sudah dijatah sehingga kita tak perlu lagi pusing mencari di luar.

Tapi… kita sejatinya adalah entrepreneur. Kata-kata itu terngiang terus, membuat saya lantas bertanya, mengapa bangsa kita kekurangan entrepreneur saat ini. Apakah karena memang disebabkan karena kita terjajah cukup lama? Atau secara sosial kita terkonstruksi sedemikian rupa?

Saya jadi teringat ketika saya masih kelas 1 SMA dulu, guru sejarah saya seorang frater, kami memanggilnya frater Fidelis, mengajar dengan cara yang tidak biasa. Menggunakan buku karya Mochtar Lubis yang berjudul "Manusia Indonesia: Sebuah Pertanggungjawaban". Dari buku itu saya belajar tentang ciri-ciri manusia Indonesia. Mochtar Lubis menceritakan sifat-sifat yang melekat pada manusia Indonesia, yaitu pertama, munafik atau hipokrit. Kedua, enggan bertanggung jawab atas perbuatannya. Ketiga, sikap dan perilaku yang feodal. Keempat, masih percaya akan takhayul. Kelima, artistik. Keenam, lemah dalam watak dan karakter. Hal ini membuat

saya menjadi berpikir, dan kini saya tahu bahwa guru saya itu menyuruh murid-muridnya membaca buku ini agar berpikir. Hingga kinipun saya berpikir, apakah ini yang membuat manusia Indonesia ragu untuk menjadi entrepreneur dan lebih suka menjadi pegawai, apalagi pegawai negeri?

Ketika beberapa waktu lalu saya ke Bandung dan mampir ke sebuah toko buku, saya melihat sebuah buku yang ukurannya cukup besar, berjudul "Pekerdja di Djawa Tempo Doeloe" karya Olivier Johannes Raap. Ada satu buku yang dibuka plastiknya sehingga saya bisa membuka dan membaca isinya. Lalu saya melihat satu-satu gambar foto dari masa lalu tentang pekerjaan yang dilakukan oleh bangsa kita. Ada tukang kopi, tukang es, penjual tebu, penjual jagung, penjual rujak ulek, penjual ikan, penjual roti, penjual gulali, penjual rokok dan masih banyak lainnya. Ada juga tukang oncom, penjual gula jawa, pedagang ternak, penjual singkong. Bahkan ada warung makan, toko alat kerja, rumah gadai, pemintal benang, penenun, perajin topi, perajin keris, emas, kulit, wayang dan lainnya. Termasuk juga penjual jasa, mulai dari penatu, tukang pos, babu, guru, pengemudi becak, pengemudi perahu, hingga pelacur. Semua pekerjaan ada fotonya di sana. Belum lagi pekerjaan yang berhubungan dengan keahlian seperti tukang kunci, tukang sepeda, tukang pijat, tukang jahit, hingga seniman mulai penari ular, wayang senggol, artis keroncong sampai dalang. Buku ini menarik perhatian saya, sehingga walau harganya Rp. 127.500,- akhirnya saya beli juga.

Apa yang membuat saya tergelitik untuk mengulas buku tersebut? Saya melihat bahwa sebenarnya banyak sekali pekerjaan yang dilakukan itu adalah pekerjaan yang sifatnya mandiri, di mana sesungguhnya itu adalah cikal bakal entrepreneur atau seorang wirausaha. Walau memang, kalau menurut Robert Kiyosaki, kebanyakan masih dalam kuadran S atau Self employee. Robert Kiyosaki membagi dalam 4 kuadran, yakni E (*Employee*), S (*Self-Employed*), B (*Business Owner*) dan I (*Investor*). Sebenarnya juga, sektor informal kita banyak orang yang berkerja sendiri atau memiliki perniagaan kecil yang di usahakan sendiri. Masalahnya, ada banyal orang yang sudah berada di kategori S (*self employed*) akhirnya memilih menjadi E (*employee*) karena merasa lebih aman dan hidupnya terjamin.

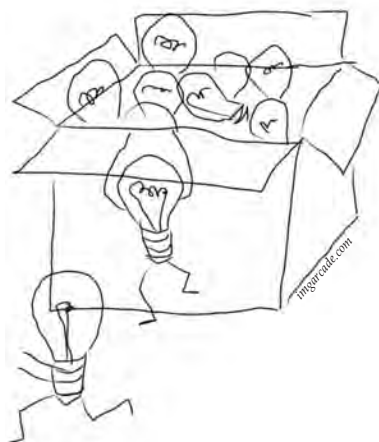
Kalau saya lihat di buku ini, sejatinya bangsa kita adalah bangsa yang mau bekerja keras dan hidup secara mandiri. Tiap orang punya keahliannya sendiri-sendiri. Mungkin juga secara turun temurun. Sebenarnya, kalau kita kembali ke sistem peradaban manusia di jaman dahulu, ketika barter masih terjadi, maka tiap orang pasti punya sesuatu untuk dipertukarkan. Nampaknya ketika alat tukar itu diseragamkan menjadi uang, yang dicari kini adalah uang untuk bisa membeli kebutuhan kita yang lain. Salah satu yang bisa dijual adalah tenaga atau pikiran. Akhirnya kita lantas memilih menjadi pekerja bukan lagi berusaha sendiri.

Saya sependapat betul dengan apa yang dikatakan Muhammad Yunus. Seharusnya, kita ini sejatinya adalah entrepreneur. Namun kita telah lupa, karena kita telah terlena sedemikian lama. Saya pikir terlalu naif jika kita menyalahkan ini karena penjajah. Tapi betul bahwa pikiran kita dibentuk dan dikonstruksi secara sosial, mungkin untuk kepentingan salah satu pihak agar kita kemudian yang bekerja untuk mereka lantas membeli produk mereka juga. Kita harusnya ingat, menggali kembali jati diri kita, menelusuri keahlian yang harusnya bisa kita miliki dan kembangkan, membangkitkan keberanian kita untuk mengambil risiko yang terukur serta mempertajam naluri kita untuk berusaha, agar ketika kita melihat sekitar maka kita akan kemudian berpikir. Sebab sejatinya… kita adalah entrepreneur!

Berpikir di luar kotak

Ketika kita memutuskan untuk membuka usaha dan membicarakan hal itu ke keluarga kita, boleh jadi tidak semuanya berjalan mulus. Banyak dari kita justru menghadapi perlawanan atau penolakan dari keluarga, entah orang tua atau pasangan hidup kita. Alasannya bisa banyak, mulai dari kekhawatiran uangnya habis, merasa tidak ada penghasilan tetap, tidak ada dalam sejarah keluarga yang menjadi pebisnis, hingga apa kata orang kok cuma jualan seperti itu.

Ya, pertentangan inilah yang akan menunjukkan sejauh mana determinasi yang kita miliki. Determinasi adalah sebuah ketetapan hati untuk terus melakukannya. Determinasi adalah kata ajaib yang bisa mengubah kehidupan orang menjadi lebih baik. Tapi, sayangnya, banyak juga di antara kita yang kemudian surut dan mengurungkan niatnya. Merasa bukan menjadi anak yang berbakti jika mengabaikan nasihat orang tua, atau dianggap sebagai keras kepala.

Memang, berwirausaha adalah sebuah pilihan. Bagi yang berasal dari keluarga pebisinis, tentu hal ini sudah biasa dan akan mendapatkan dukungan. Namun jika kita bukan berasal dari keluarga pengusaha, tentu sulit membayangkan bagaimana bakal hidup sebagai seorang wirausaha. Ibaratnya, anak petani akan menjadi petani, anak guru akan menjadi guru, anak nelayan akan jadi nelayan, anak tentara juga akan jadi tentara. Seperti kata pepatah, buah jatuh tak jauh dari pohonnya. Tapi, bagaimana jika seorang anak petani, anak nelayan, anak guru, punya keinginan menjadi seorang wirausaha? Ini berarti

dia sudah melihat masa depannya di luar kotak yang membatasi pikirannya. Dia sudah berpikir *out of the box*. Tentu ini tidak mudah.

Sebenarnya, mengapa orang sekitar kita, khususnya keluarga, tidak mendukung cita-cita sang anak? Kunci sebenarnya adalah karena mereka berada di zona nyaman. Kalau dipikir benar-benar, zona nyaman ini sebenarnya belum tentu merupakan zona yang aman. Di setiap kondisi pasti ada risiko. Nah, kalau kita menyadari bahwa orang di sekitar kita berada di zona nyaman dan masih sulit untuk mau keluar dari kondisi itu, adalah tugas kita untuk menyadarkan mereka. Kalau kita kemudian yang mengurungkan niat, maka kita akan masuk dalam zona nyaman itu dan tak akan pernah membuat sebuah perubahan. Jangan pernah ragu untuk memulai perubahan. Keraguan hanya membawa kita pada keberhasilan yang selalu tertunda.

Jangan terbang terlalu rendah

Ada cerita mitologi Yunani, tentang Icarus, putra dari Daedalus, seorang penemu termuka di jamannya, yang ditawan oleh raja Minos di pulau terpencil. Kemudian Daedalus bersama anaknya berusaha melarikan diri dengan cara membuat sayap dari bulu dan lilin yang bisa membuat mereka terbang untuk meninggakan pulau tersebut.

Cerita ini umumnya diingat bahwa Icarus mengabaikan perintah ayahnya untuk tidak terbang terlalu dekat dengan matahari sehingga membuat lapisan lilin pada sayap meleleh yang membuatnya terjatuh ke laut dan tenggelam. Tapi sesungguhnya, pesan ayahnya adalah: "Anakku, ingatlah, kau tak boleh terbang terlalu dekat ke laut, karena aku khawatir kau akan jatuh ke air dan tenggelam." Dan ayahnya melanjutkan, "Kau juga jangan terbang terlalu tinggi. Bila kau terlalu dekat pada matahari, lilin pada sayapmu akan leleh dan bulu-bulu ini akan terlepas."

Apa yang dapat kita pelajari dari peringatan Daedalus kepada anaknya, Icarus? Kita sering kali mengingat pesan cerita ini agar menjadi orang jangan terlalu sombong, atau takabur ingin mencapai mimpi yang sangat tinggi. Kalau jatuh nanti akan sakit. Namun, yang sering kita lupa, juga jangan terbang terlalu rendah. Artinya, jangan punya impian yang cuma kecil. Terbang yang terlalu rendah bisa berbahaya, sebab kalau tersapu ombak, kita juga akan jatuh dan mati. Angin berubah sedikit saja, kita bisa terhempas, dan sangat membahayakan keselamatan juga.

Dalam berkarier maupun berusaha, pesan ini patut kita renungkan. Jangan terbang terlalu rendah. Terlalu rendah, yang lebih bahaya lagi adalah memberi perasaan aman. Tapi aman di sini sebenarnya sangat tidak aman. Keamanan yang kita rasakan sebenarnya menipu. Kalau kita bekerja tanpa mau mengambil risiko, kita akan jalan di tempat, tidak berusaha lebih tinggi. Akibatnya, dengan mudah orang lain atau pesaing kita mengalahkan kita dan usaha yang kita lakukan jadi mati.

Hal inilah yang dikemukakan oleh Seth Godin dalam bukunya *"The*

Icarus Deception". Kita mesti punya tujuan yang tidak sangat tinggi namun juga tidak sangat rendah. Terlalu tinggi memang berisiko dan kalau kita nekad melakukannya tanpa perhitungan, maka akibatnya juga fatal.

Apapun kondisi kita, risiko selalu ada. Kita harus bisa mengelola risiko yang ada, mengkalkulasi dengan baik bahwa hal itu memang patut kita lakukan. Takut mengambil risiko dan merasa aman terbang terlalu rendah akan membuat keadaan kita berbahaya. Terbang terlalu tinggi juga punya risiko yang berbeda. Tentu, kita perlu mengatur seberapa tinggi sebaiknya kita terbang. Ini bukan sekedar mencari aman, namun bagaimana kita menghadapi risiko dengan selamat.

Jadilah entrepreneur

Bagaimana menjadi entrepreneur? Ada banyak resep dan tips untuk melangkah menjadi seorang pengusaha. Setidaknya yang diperlukan adalah perubahan mindset, sikap dan keterampilan. Tentu saja tidak mengubah hal ini karena tantangan selalu ada.

Memang jika sudah punya keluarga dan sudah bekerja mapan di sebuah perusahaan, menjadi sebuah hambatan untuk memulai bisnis sendiri. Banyak saran mengatakan bahwa lakukan keduanya, yakni bekerja dan juga berwirausaha. Tapi benar, ini juga tidak mudah. Kita perlu fokus. Kalau usaha kita lakukan secara sampingan, nanti hasilnya juga sampingan. Lalu, apa yang harus dilakukan?

Setiap langkah yang diambil pasti ada risiko. Keraguan untuk memulai yang baru, ini memang bukan sekedar sudah enak di zona nyaman. Tapi tentu banyak yang harus dipikirkan. Menjadi makin berat kalau selama ini tabungan yang berhasil dikumpulkan juga masih belum banyak, plus kalau masih banyak tanggungan cicilan pinjaman, entah rumah atau lainnya. Ini tidak mudah.

Memang banyak hambatan untuk menjadi entrepreneur, antara lain merasa kurang cukup modal, merasa sulit, tidak tahu harus berusaha apa, merasa tidak aman, takut risiko gagal dan sebagainya. Tentunya, untuk memasuki dunia yang serba tidak pasti ini butuh keteguhan hati. Yang diperlukan sejatinya bukan uang sebagai modal, tapi diri kita sendiri. Siapa kita, apa yang bisa kita lakukan dan siapa saja yang kita kenal. Selanjutnya memang kita perlu menempa diri lebih percaya diri, berusaha memimpin diri kita sendiri. Punya semangat yang tahan uji dan determinasi yang kuat.

Sekali lagi, ini memang tidak mudah, tapi bukan berarti tidak bisa.

Siapapun bisa menjadi entrepreneur

Waktu acara *Bootcamp* BMI (Buruh Migran Indonesia) di UC (12-14 Agustus 2014), ada Pak Kukuh Luky yang pernah menjadi BMI di Jepang menceritakan pengalamannya. Pak Kukuh sekarang sudah punya usaha

dan menjadi entrepreneur yang mengajar di Universitas Ciputra. Pak Kukuh mengatakan, BMI kalau pulang, secepat mungkin -paling tidak 2 minggu- sudah berwirausaha. Jika bingung usaha apa, lihatlah sekitar kita. Itulah sebabnya, UC (Universitas Ciputra) mengajarkan bagaimana mengidentifikasi peluang. Kalau ditunda, pasti uang akan habis buat belanja dan untuk hal lain.

Pak Kukuh juga bilang, tentu ada kemungkinan usaha tidak berhasil. Tapi kalau usaha sudah dilakukan dan uang habis, jangan kemudian langsung berpikiran untuk cari modal lagi dengan bekerja di luar negeri. Kalau kita sudah berbisnis, maka kita sudah punya modal kepercayaan dari orang lain. Dengan kata lain, kita bisa tetap melanjutkan usaha tanpa modal. Modalnya adalah kepercayaan. Kita bisa mengambil barang untuk usaha dengan bayar belakang karena selama bisnis kita bisa dipercaya.

Memang, hambatan utamanya adalah dari keluarga. Biasanya kalau mau mulai usaha, pasti banyak yang mengatakan, "Masa sudah kerja di luar negeri, uang banyak, trus jualan telor di pinggir jalan." Pak Kukuh waktu itu memutuskan untuk usaha jual telor. Omongan seperti itu diabaikan oleh Pak Kukuh. Dia tetap dengan semangat berjualan hingga kemudian usahanya makin besar. Dia sendiri pernah gagal juga, namun bangkit kembali. Kini dia juga punya perusahaan konstruksi. Pak Kukuh mengatakan bahwa harus berani melakukan usaha. Kalau ragu-ragu dan takut memulai apalagi menunda-nunda, maka hasilnya juga tanda tanya.

Yang terakhir, ini yang paling penting: TIDAK ADA SUKSES YANG INSTAN. Semua itu butuh waktu. Kesuksesan tidak bisa langsung. Pak Kukuh mengatakan butuh waktu 5 tahun. Mungkin orang bilang, kok lama sekali 5 tahun? Ya, Pak Ciputra sendiri juga butuh waktu bertahun-tahun. Bahkan pengusaha sukses manapun akan butuh waktu untuk sukses. Kalau Anda tidak sabar, maka pasti akan segera memilih jalan lain. Kalau kita jalani, sebenarnya waktu juga berjalan tak terasa. Bukankah ada yang sudah bertahun-tahun kerja di luar negeri tanpa terasa? Mungkin awalnya cuma mau kontrak 2 tahun, tapi tak terasa sudah 6 tahun, 8 tahun atau bahkan lebih dari 10 tahun kerja di luar negeri.

Nah, kalau kita wirausaha, 5 tahun itu juga tak terasa. Saya pikir benar juga, saya sendiri tak terasa sudah bergabung 4 tahun di Universitas Ciputra. Kalau kita jalani apa yang menjadi passion kita, maka waktu akan tak terasa, semangat dan energi juga terus ada. Memang, kata pak Kukuh, tinggal di luar negeri itu lebih enak. Tapi kalau kita bisa membangun usaha sendiri di tempat tinggal kita, bukankah itu lebih baik.

Merajut impian jadi entrepreneur

Seseorang barangkali telah mengikuti pelatihan entrepreneurship hingga beberapa kali. Semangatnya sudah luar biasa. Keinginannya untuk segera membuka usaha sendiri telah menggebu-gebu. Tapi, yang menjadi

masalah, ternyata mereka tidak juga memulai usaha. Ketika saya bertanya, jawabannya sangat umum, yakni ternyata mereka belum tahu mau usaha apa.

Banyak teori maupun mentoring diberikan. Tapi ternyata tidak mampu menemukan jawaban atas pertanyaan itu. Uang untuk modal bahkan sudah terkumpul, tapi action nyata untuk menjadi entrepreneur tidak juga dilakukan. Mengapa? Padahal sudah banyak pelatihan atau motivasi untuk berbisnis tanpa modal (uang), atau bahkan ada teori efektuasi yang mengatakan bahwa modal utama itu adalah diri sendiri, yaitu siapa kita, apa yang bisa kita lakukan dan siapa yang kita kenal. Tiga hal ini sebenarnya cara mudah untuk menemukan, bisnis apa yang bisa kita masuki dengan mudah. Tapi lagi-lagi, itu masih menjadi masalah.

Memang, ada juga yang sudah melakukan bisnis, bahkan kemudian sukses. Tapi kalau kita bicara prosentase, sebenarnya itu tidak banyak. Kalau mau jujur, ada jauh lebih banyak yang masih menunggu saat yang tepat. Masih menunda dengan alasan mengumpulkan modal. Atau masih terikat kontrak kerja. Yang dikhawatirkan, semangat yang berkobar-kobar saat ini, barangkali bisa padam di kemudian hari, terlena dengan penghasilan rutin yang diterima. Terlebih iming-iming bonus dan THR sering orang menunda untuk berhenti bekerja. Ya, godaan itu memang luar biasa.

Bingung mau usaha apa, itu juga menjadi momok yang harus dicarikan jalan keluar. Orang banyak mempertimbangkan soal seberapa besar keuntungan yang bakal didapat, seberapa keras usaha yang harus dilakukan, bahkan juga masalah gengsi. Ada banyak yang merasa masih belum mampu. Dalam psikologi, hal ini disebut efikasi dirinya kurang. Kurang memiliki keyakinan bahwa bisa. Ini membuat ragu-ragu, membuat tidak berani nekad untuk maju terus pantang mundur.

Menurut pengamatan saya, problem seperti ini biasanya tidak terjadi pada mereka yang punya minat dan hobby yang sama. Ketika saya melihat acara Kick Andy yang mewawancara seorang pengusaha budidaya cacing dan juga seorang yang berbisnis di bidang telur semut (kroto), mereka bermula dari hobby. Ada yang karena hobby mancing kemudian berbisnis kroto. Ketika kita punya hobby dan sangat menjiwai, ibaratnya sudah menjadi passionnya, maka dia akan berusaha mencari tahu informasi selengkap-lengkapnya. Apa yang dilihatnya bisa menjadi inspirasi baginya. Hobby ini bisa sangat sepele, tapi kalau kita mendalaminya, ada banyak peluang di sana.

Namun sekali lagi, ini tidak sesederhana dikatakan. Barangkali hanya ada satu dua orang saja yang kemudian terjun ke bisnis berawal dari hobbynya. Yang lain mungkin mencoba meniru kesuksesan orang lain namun tidak dilengkapi dengan minat yang sama kuatnya.

Mereka yang masih bingung mau usaha apa, seringkali problemnya juga adalah tidak fokus. Ketika ada teman yang sukses di bisnis tertentu, dia

ingin terjun ke usaha serupa. Ketika dia kenal dengan seseorang dan orang itu menjanjikan bisa menjadi supplier, maka dia lantas beralih rencana. Kebingungan karena tidak fokus ini membuat orang tidak segera memulai usahanya. Makin banyak pilihan bukannya bagus malah sebaliknya membuat bingung.

Melakukan fokus ini juga tidak mudah. Sebenarnya, dengan passion dan fokus, itu sudah merupakan modal yang luar biasa. Ini akan membuat seluruh energi dan pikiran kita bisa mendorong ke arah kesuksesan. Tapi kalau kita asal ikut-ikutan dan bingung sehingga salah pilih, maka bakal menjadi masalah.

Contoh yang ada di Kick Andy juga menceritakan bahwa bisnis yang dilakukan belum tentu langsung berhasil. Pengusaha budidaya cacing ini, sebelumnya berbisnis belut, tapi gagal. Namun karena belut ini makanannya adalah cacing, maka dia kemudian banting setir bisnis cacing dan kemudian sukses.

Kita tidak tahu apakah kita sukses atau tidak. Bahkan meskipun kita sudah kerja ekstra luar biasa, juga tidak ada jaminan sukses. Namun kuncinya adalah tidak menyerah. Gagal yang satu, bangkit untuk berusaha lagi.

Tapi, sebelum mau memulai bisnis sendiri, sebenarnya ada pertanyaan yang harus dijawab dengan jujur. Benarkah Anda ingin sungguh-sungguh menjadi entrepreneur? Sebab ada banyak yang termotivasi karena baru ikut seminar. Semangat luar biasa tumbuh seketika, tapi biasanya juga padam bersamaan dengan berlalunya waktu. Ada lima hal yang mesti Anda uji pada diri Anda sendiri, apakah pilihan menjadi entrepreneur itu memang cocok untuk Anda, yaitu:

1. **Apakah saya punya produk atau jasa yang hendak ditawarkan dan saya memiliki passion yang kuat di bidang tersebut?**
   Jika Anda belum punya bayangan apa yang akan Anda jual, itu berarti angan-angan Anda masih sebatas mimpi.

2. **Seberapa besar tolerasi saya terhadap risiko?**
   Menjadi entrepreneuer itu tidak ada jaminan pasti sukses. Jika Anda saat ini sedang bekerja dan selalu ragu untuk berhenti dari pekerjaan Anda meski pikiran Anda sudah menganganka nuntuk berusaha sendiri, berarti sebenarnya toleransi Anda terhadap risiko tergolong rendah.
3. **Apakah saya bagus dalam membuat keputusan?**
   Berwirausaha artinya berusaha sendiri. Jadi semuanya nanti akan diputuskan oleh Anda. Mulai dari memutuskan untuk mencari pegawai, memutuskan akan membuka kantor atau toko di mana, apakah saya akan pinjam uang ke keluarga atau mengunakan seluruh tabungan? Semua ini butuh keberanian untuk membuat keputusan. Kalau selama ini Anda cenderung ragu-ragu atau belum berani membuat keputusan sendiri, sepertinya menjadi entrepreneur perlu dipikirkan ulang atau cobalah Anda berusaha meningkatkan keyakinan diri, keberanian dan ketegasan untuk membuat keputusan.
4. **Apakah saya siap menerima tanggung jawab di berbagai bidang?**
   Kalau kita menjadi pekerja, tanggung jawab kita biasanya hanya spesifik. Ketika Anda menjadi entrepreneur, maka semua bidang akan menjadi tanggung jawab Anda. Baik soal pemasaran, produksi, pelayanan, personalia, strategi bisnis, dan banyak lainnya. Bahkan termasuk ketika usaha menurun, Anda mesti memikirkan solusinya. Kondisi perekonomian juga perlu menjadi perhatian Anda. Ini karena sebagai seorang pemilik usaha, Anda telah menjadi seorang "Jenderal".
5. **Apakah saya dapat menghindari terkena *burn out*?**
   Burn out adalah sebuah kondisi di mana seseorang merasa dirinya kehabisan waktu dan tenaga karena pekerjaan yang dilakukannya. Ibaratnya diri seperti terbakar habis. Ini bisa membuat seseorang menjadi stress dan kemudian tak berdaya. Kita tahu bahwa seorang entrepreneur itu bukan orang yang kerjanya hanya santai-santai saja kemudian dapat uang dengan sendirinya. Mereka harus bekerja keras, melebihi kerja umumnya seorang pegawai. Ibaratnya kerja tak kenal waktu, hari liburpun perlu memikirkan usahanya. Kalau Anda mudah stress dan kemudian *burn out*, berarti Anda belum cocok jadi entrepreneur. Belakangan banyak nasihat mengatakan, untuk apa kerja keras? Yang penting adalah kerja cerdas. Pendapat ini menurut saya bisa menyesatkan. Kerja keras itu penting. Tapi jangan kerja keras yang itu-itu saja. Kreativitas sangat penting dan bekerjalah dengan antusiasme kerja yang tinggi.

Kelima hal ini memang berat untuk dilakukan. Kalau ada yang bilang menjadi entrepreneur itu mudah. Menurut saya itu omong kosong. Itu hanya motivasi yang bisa membuai diri Anda, tapi ketika Anda sendiri

harus memulainya, maka banyak problem yang baru terlihat.

Kalaupun Anda masih bingung, tak apa, sebab Anda tidak sendiri. Mereka yang telah sukses pasti bercerita banyak yang bisa membangkitkan semangat kita. Tapi mereka adalah pribadi yang sudah teruji. Kita memang masih harus melewati berbagai ujian, untuk membuktikan bahwa kita memang cocok menjadi seorang entrepreneur. Terlepas dari semua itu, tulisan ini bukan ingin membuat Anda patah semangat, tapi justru tempalah diri Anda. Menjadi entrepreneur, sekali lagi bukan hal yang mudah, tapi butuh perjuangan yang luar biasa.

"Modal itu masalah mindset, bagaimana Anda berpikir. Jika Anda berpikir bahwa modal itu uang, mata Anda akan tertutup dengan segala hal lain yang berpeluang menjadi modal."
~ Helmy Yahya

Bab 6
Startup Capital

Membuka usaha memang butuh modal. Istilahnya adalah *startup capital*. Yang paling dipikirkan tentunya adalah modal uang, sebab uang diperlukan untuk banyak hal, seperti sewa tempat, membeli keperluan untuk membuka usaha, persediaan barang, peralatan, perizinan, pengembangan produk dan lain sebagainya. Karena kebutuhan akan uang ini, seringkali orang menunda hingga cukup modal. Masalahnya, semakin hari, biaya juga semakin tinggi dan modal yang ada juga sering terpakai untuk keperluan lain. Lalu bagaimana solusinya?

Modal usaha sebenarnya tidak hanya uang. Tapi justru ini yang sering menjadi penghambat orang untuk segera memulai usaha. Banyak yang bekerja di tempat lain untuk mengumpulkan uang atau modal. Ada yang bisa mengelola keuangannya dengan baik, tapi ada yang perilakunya boros sehingga seberapa lamapun dia bekerja, modal juga belum terkumpul banyak. Lalu, kalau misalnya kita sudah memiliki niat yang sungguh-sungguh menjadi seorang entrepreneur, memiliki sikap dan ketrampilan yang memadai, bagaimana kita bisa memperoleh modal finansial ini?

Ya, bagaimanapun bisnis perlu modal uang. Hanya saja, yang perlu ditanamkan dalam mindset kita, uang itu tidak harus uang kita sendiri. Modal untuk membuka usaha secara umum memang bisa dengan tiga jalan, pertama: uang sendiri: kedua: pinjam dari orang lain atau bank; ketiga: modal dari orang lain (bisa join atau berpartner dengan investor lain). Pilihan pinjam

uang ke bank barangkali enak kalau ada yang bisa dijaminkan. Namun pilihan pinjam uang ke bank tidak disarankan untuk *startup* (memulai usaha baru). Pinjam yang ke bank bagus untuk mengembangkan usaha (*scale-up*). Pinjam ke pihak keluarga yang mampu adalah lebih baik, apalagi kalau bisa tanpa bunga.

Kalau punya modal sendiri, itu lebih baik, karena sebagai usaha yang baru dirintis, Anda memegang sendiri kendali usaha. Ini karena *startup* perlu gerak cepat dan sangat baik jika gerak usaha bisa lincah. Kalau memang memerlukan menjual tanah, yang penting gunakan prinsip *affordable loss*, artinya, seberapa besar anda siap atau rela rugi. Tentu ini sudah Anda hitung kelayakan usaha Anda dari aspek keuangan dan pemasarannya.

Kalau memang bisa dirintis kerja sama dengan pihak lain, maka partnership atau mencari pemodal juga menjadi pilihan yang baik. Misalnya juga kerja sama dengan orang yang punya tempat dan menggunakan sistem bagi hasil.

Jadi, ini kembali kepada bagaimana nanti Anda mau menjalankan usaha. Apakah Anda siap bermitra dengan orang lain, atau Anda lebih suka sendiri. Sekali lagi, untuk usaha baru, disarankan tidak menggunakan modal pinjaman dari bank. Baru kalau sudah nampak ada kemajuan, pinjam bank bagus untuk mengembangkan usaha.

Ubah cara berpikir menjadi efektual

Banyak orang ketika ditanya, ingin buka usaha apa, menjadi bingung untuk menjawabnya atau menjawab sekenanya. Misalnya ingin buka toko baju, toko mainan, rumah makan dan lainnya. Tapi sebenarnya dalam hatinya masih tanda tanya besar, usaha apa yang menguntungkan dan bakal dilakukannya. Hal ini yang menyebabkan seringkali keingingan itu hanya sebatas rencana yang tidak pernah berhasil dijalankan. Ini bisa terjadi kalau minat belum ketemu.

Jika Anda mengalami seperti ini, Anda tidak sendiri. Banyak orang yang sulit melangkah menjadi entrepreneur karena bingung memilih bisnis yang hendak dilakukan. Bukan bingung karena banyak pilihan, tetapi lebih pada keraguan. Ya, yang dipertaruhkan memang banyak. Apalagi kalau kita salah menggunakan pola pikirnya. Hah? Pola pikir apa? Bukankah kita sudah banyak belajar bagaimana seorang entrepreneur itu berpikir? Ya, tapi berpikir saja tidak cukup, kita mesti tahu bagaimana bertindak dengan cerdas.

Saya beruntung pernah belajar langsung dengan profesor Saras Sarasvathy, saat *Roundtable on Entrepreneur Education*: REE ASIA 2012, di Bangkok. Berikutnya setelah mempelajari buku-bukunya, Profesor Saras Sarasvathy datang ke Kampus Universitas Ciputra dan memberi workshop selama 3 hari. Saya banyak belajar tentang bagaimana pola pikir entrepreneur. Yang membedakan antara mereka yang berhasil dengan tidak adalah cara

berpikirnya yang oleh Saras disebut sebagai cara berpikir efektual. Apa itu? Apa yang dimaksud dengan efektuasi? Bagaimana menjelaskan cara berpikir efektuasi ini dengan mudah supaya dapat dipahami?
Saya buat contoh begini....

Misalnya, anggap saja saya bertanya ke Anik yang saya tahu suka masak:

> "Anik, kamu mau masak apa hari ini?"
> Lantas Anik menjawab, "Saya mau masak rawon."
> Nah, pertanyaannya, mengapa Anik mau masak rawon? Dia menjawab, "karena saya ingin makan rawon hari ini."
> Jawaban ini bukan jawaban yang menggunakan prinsip efektuasi. Lho, kenapa?
> Begini penjelasannya.
> Untuk bisa memasak rawon, butuh banyak bumbu-bumbu. Ternyata ketika membuka lemari dapur, ternyata Anik kehabisan kluwek (salah satu bumbu utama rawon).
> Lalu, saya tanya ke Anik. Kalau ternyata kamu kehabisan kluwek, apa yang kamu lakukan?
> Dia lalu menjawab, "Saya akan ke toko untuk beli kluwek."
> Kemudian saya tanya lagi, "Nah, kalau ternyata di toko juga kehabisan persedian kluwek, bagaimana?" Dengan kata lain, jika seandainya memang tidak ada kluwek di mana-mana, apa yang akan dilakukan?
> Maka Anik menjawab, "Ya, berarti nggak jadi bikin rawon..."

Nah, begitu banyak orang yang batal menjadi entrepreneur karena dia merasa kekurangan satu "bumbu" yang dibutuhkan. Dan "bumbu" itu biasanya... "ya modalnya belum ada."

Nah, bagaimana cara berpikir efektuasi itu? Kalau ditanya, "Anik, kamu mau masak apa hari ini?" Maka dengan prinsip efektuasi, Anik akan melihat isi dapurnya, isi lemari esnya. Ternyata di lemari dapur dan lemari esnya ada ini dan itu... yang kalau dikumpulkan, bahan-bahan yang dimilikinya itu bisa untuk membuat nasi cap jay. Maka karena dia sudah punya bahan-bahan itu, dia bilang, "Saya akan bikin cap jay hari ini... Tapi dengan bahan-bahan yang ada ini, saya juga bisa bikin nasi goreng, mie kwantung atau kwetiau goreng."

Ini adalah berpikir secara efektuasi. Dengan modal yang kita punya, kita bisa punya tujuan macam-macam. *Goal* yang bisa dicapai juga banyak. Tapi kita mencanangkan *goal* itu karena kita sudah tahu modal yang kita punyai. Bahan-bahan yang kita butuhkan sudah ada di tangan. Dengan kata lain, itu yang disebut *"bird in hand"*.

Nah, banyak di antara kita, melihat sukses teman kita atau orang lain yang bisnis entah itu kuliner atau fashion, lantas kita ikut-ikutan. Padahal

kita belum punya “modal” untuk ke sana. Modal di sini bukan berarti uang. Modal itu adalah siapakah kita, apa yang bisa kita lakukan dan siapa yang kita kenal. Mencanangkan usaha tanpa prinsip efektuasi akan sama dengan mau bikin rawon, tapi tidak melihat dulu bahwa kita sudah punya semua bumbu-bumbu yang diperlukan atau tidak.

Nah, mengapa cara berpikir ini penting bagi seorang entrepreneur? Dan mengapa bukan peluang yang kita kejar? Karena kalau kita melihat, wah ada peluang di sana, lalu kita ingin bisnis itu sementara kita tidak punya “modal”, maka kita akan susah sendiri di kemudian hari. Kita seperti contoh di atas, masih harus cari di toko bahan yang belum kita punya. Untuk itu, kalau kita tahu apa yang sudah ada di tangan, sebagai modal yang kita punya, maka modal berapapun, kita bisa membuat sebuah bisnis. Tak ada alasan bahwa kita tidak cukup punya modal. Itu juga sebabnya, dengan apa yang telah kita punya, maka kita ciptakan peluang itu.

5 prinsip berpikir efektual

Berpikir efektual adalah kebalikan dari berpikir kausal. Berpikir kausal itu berarti kita menentukan tujuan lebih dahulu. Misalnya, saya ingin buka toko baju. Maka untuk buka baju saya harus menyiapkan modal ini itu, tempat, mencari supplier, mencari pelanggan dan sebagainya. Sebaliknya, berpikir efektual itu melihat siapa diri kita, apa yang bisa kita lakukan dan siapa yang kita kenal. Dari sana, kita kemudian bisa membuka usaha apa. Jadi bukan tujuannya yang ditentukan, namun dari diri kita bisa apa.

Untuk bisa berpikir secara efektual, Saras Sarasvathy mengemukakan ada lima prinsip yang harus dipegang. Pertama adalah prinsip yang namanya *“bird in hand”*, artinya apa yang ada di diri kita, siapa diri kita, hal apa saja yang bisa kita lakukan dengan baik serta siapa saja yang kita kenal. Nah, yang sering menjadi masalah adalah, kita tidak tahu siapa diri kita, mungkin karena kurang percaya diri kemudian merasa tidak bisa apa-apa dan karena kurang pergaulan, juga membuat diri tidak punya banyak relasi atau kenalan. Memang benar, inilah hambatan utama seseorang untuk melangkah menjadi seorang entrepreneur. Menemukenali diri ini sangat penting. Beberapa pelatihan entrepreneurship yang sifatnya praktis, seperti mengajar memasak, menjahit, atau lainnya, adalah membekali diri untuk menambah apa yang bisa kita lakukan. Tapi itu saja tidak cukup. Dalam proses menunggu menjadi entrepreneur, sangat baik jika Anda menambah relasi, koneksi dan pertemanan. Semakin luas jaring sosial yang Anda punya, ini merupakan bekal yang baik untuk masa depan Anda. Ingat, modal utama seorang entrepreneur itu bukan uang atau barang melainkan dirinya sendiri. Kalau Anda tidak mengenal betul diri Anda, Anda akan tersesat dalam perjalanan Anda untuk menjadi entrepreneur.

Nah, memasuki dunia bisnis itu sama seperti masuk hutan rimba. Atau perumpamaan lain, kalau selama ini kita berada di kolam, maka kita

kini harus siap masuk ke lautan luas. Di sana keadaan serba tidak pasti. Berbeda kalau di kolam atau di kandang, mendapat makanan rutin tiap hari, seperti seorang pegawai yang mendapat gaji tiap bulan, keluar dari kolam atau kandang, kita hidup dengan mencari makan sendiri. Hidup menjadi serba tidak pasti. Bisa mendapat makanan banyak di luar sana, tapi bisa juga tidak. Ketidakpastian inilah yang sering membuat ragu. Saras Sarasvathy mengemukakan bahwa untuk mengatasi hal ini, ada prinsip-prinsip yang harus dipegang.

Prinsip berikutnya sebelum memulai bisnis adalah Anda harus berpikir dengan prinsip yang namanya *affordable loss*. Artinya, setiap Anda mau berbisnis, pasti ada waktu, tenaga, pikiran dan modal yang terpakai atau terbuang. Nah, apa yang Anda lakukan, tentu tidak ada jaminan bakal berhasil. Kemungkinan untuk gagal pasti ada. Lalu, apakah Anda siap jika gagal? Semisal, Anda diajak kerja sama oleh teman untuk berbisnis dan perlu modal Rp 100 juta. Ini adalah uang yang telah Anda kumpulkan selama lima tahun bekerja. Janji keuntungan juga bagus sehingga Anda tertarik untuk ikut. Namun, meski diberi bayangan keuntungan besar, ingatlah bahwa kegagalan juga bisa terjadi. Tak ada bisnis yang benar-benar bebas risiko. Jadi, kalau misalnya uang Anda yang Rp 100 juta itu terbang melayang, menguap bersama angin, apakah Anda siap secara mental? Jika ya, lakukan, jika tidak maka jangan dilanjutkan. Mengapa? Kalau Anda siap, maka Anda bisa bangkit lagi meski gagal. Kalau Anda tidak siap namun memaksakan diri, jika seandainya gagal, Anda pasti akan trauma, atau bahkan tidak bisa bangkit lagi. *Affordable loss* atau kerugian yang masih bisa ditoleransi adalah kunci bagaimana orang bisa jatuh 10 kali bangkit 11 kali.

Peluang ada di mana-mana, tapi tidak semua peluang cocok untuk kita dan bisa kita manfaatkan. Sebagai mana prinsip efektuasi, hidup kita yang menentukan adalah diri kita sendiri. Kita adalah pilotnya sehingga kita jugalah yang mengendalikannya. Maka, tak ada alasan sebenarnya mengapa tidak berani untuk berusaha sendiri. Tak perlu ada alasan bahwa saya masih mengumpulkan modal usaha. Kalau kita menyadari apa yang kita punya dan bisa memanfaatkannya, maka kita akan berani melangkah untuk menjadi entrepreneur. Langkah awal menuju sukses. Tentu dengan mempertimbangkan semua risiko secara cerdas dengan prinisp *affordable loss*. Artinya, setiap usaha pasti ada risiko gagal. Kalaupun gagal, maka kegagalan itu harus bisa Anda tanggung dan jangan sampai membuat Anda terpuruk. Itu sebabnya, kalau Anda bijak dalam memutuskan untuk menjadi entrepreneur, Anda tetap akan bisa bangkit berkali-kali kembali meski jatuh. Tentu, seperti kata Dahlan Iskan di salah satu kesempatan, “Setiap orang punya jatah gagal. Habiskan jatah gagalmu ketika kamu masih muda.”

Prinsip-prinsip ini membantu pengusaha mengambil keputusan dalam lingkungan yang serba tidak pasti. Saat berhadapan dengan ketidakpastian, pengusaha harus tetap fleksibel dalam cara mereka berpikir

dan tindakan yang mereka ambil.

Prinsip ketiga adalah prinsip limun (*lemonade*). Apa itu? Pepatah di Amerika mengatakan, jika hidup Anda terasa kecut (seperti buah lemon), maka buatlah menjadi manis seperti limun (*lemonade*). Hidup memang tidak selamanya menyenangkan. Bisnis juga tidak selamanya mulus. Kadang kita menghadapi halangan dan masalah. Entrepreneur harus bisa berpikir positif sehingga bisa mengubah masalah menjadi peluang. Orang negatif melihat kesulitan dalam peluang, sebaliknya orang positif melihat peluang dalam kesulitan. Jika Anda saat ini adalah orang yang peragu atau negatif, Anda mesti ubah itu, atau setidaknya, punyalah partner bisnis yang bisa membuat Anda optimis. Partner terdekat adalah keluarga Anda. Kalau Anda masih berpeluang mencari pasangan hidup, pilihlah yang sikapnya positif, yang bisa membuat hidup Anda bergairah dan yakin menapak masa depan.

Nah, itu saja ternyata tidak cukup. Menurut Saras Sarasvathy, ada prinsip keempat yang tak kalah pentingnya yakni *crazy quilt*. Apa itu? Anda pernah melihat selimut yang terbuat dari kain perca? Kalau kita punya hobby menjahit, maka biasanya banyak sekali potongan kain sisa. Nah, kain sisa ini bisa disambung-sambung sehingga menjadi sebuah selimut yang cantik. Jika Anda mau menjadi entrepreneur yang sukses, jadilah "penjahit" yang bisa membuat selimut dari kain perca ini. Apa maksudnya dan bagaimana caranya? Artinya, jalinlah relasi dengan banyak orang, buatlah diri Anda bisa diterima di semua kalangan. Untuk itu jaga baik-baik karakter dan *track record* (rekam jejak) Anda. Jaga kepercayaan orang kepada Anda dan berprestasilah yang baik. Maka akan banyak orang yang mau berhubungan dengan Anda. Nah, sebagai entrepreneur, Anda mesti bisa merangkai dengan para relasi ini untuk bisa saling menguntungkan. Percuma Anda punya kenalan ribuan di Facebook kalau Anda tidak bisa menjalin kerja sama yang menghasilkan keuntungan bersama. Percuma juga mempunyai sejumlah kartu nama dari orang-orang top, tapi hanya menjadi hiasan di buku kartu nama Anda. Binalah kerja sama, mintalah komitmen mereka agar mau bersama dengan Anda meraih sukses. Ini adalah modal sosial yang sangat penting. Anda harus aktif menjalin hubungan.

Prinsip yang terakhir menurut Saras Sarasvathy adalah *pilot in the plane*. Maksudnya, Anda adalah pilotnya, jadi Anda yang menentukan hidup Anda. Bukannya Anda ditentukan oleh keadaan, melainkan Andalah yang menentukan masa depan Anda sendiri. Memang ini bisa tidak sejalan dengan budaya kita yang sering kali diajarkan harus menerima, pasrah, tidak neko-neko atau hidup dengan mengikuti aliran air… *just follow the flow*. Namun, bagaimana kalau hal itu justru menjadi penghambat kita? Bagaimana bila ternyata aliran yang kita ikuti itu salah?

Intinya dalam prinsip yang terakhir ini adalah, apakah Anda mau mengontrol masa depan Anda atau meramalkannya? Saras mengatakan bahwa masa depan itu tidak pasti, percuma kita meramalkannya. Kalau kita

meramalkannya, kita cenderung merencanakan sesuai dengan apa yang kita perkirakan. Tapi kadang hidup tidak seperti yang dibayangkan. Kita sudah merencanakan akan menikah dengan si A, tapi ternyata dalam perjalanan hubungan tersebut kandas. Jadi, kuncinya adalah kemampuan kita mengontrolnya, sebab kita adalah pilot dalam pesawat yang kita terbangkan. Peter Drucker juga mengatakan, *"The best way to predict your future is to create it"* Cara terbaik memperkirakan masa depan Anda adalah menciptakannya. Kita harus bisa menjadi pengendali atas hidup kita sendiri.

Anda harus punya mimpi. Jangan takut bermimpi sebab kalau kita mimpi saja tidak bisa, bagaimana akan dapat terwujud? Jika Anda punya mimpi, maka lakukan sesuatu agar mimpi itu terwujud. Jika Anda masih ragu, ingatlah akan prinsip-prinsip ini dan berpikirnya secara efektual. Teori dari Saras Sarasvathy ini menurut saya sungguh hebat, sangat memberi semangat dan keyakinan untuk melangkah membangun bisnis. Ingatlah, *"If you don't build your dream, someone will hire you to help you build theirs."* Jika Anda tidak membangun mimpi Anda, maka Anda akan bekerja untuk membangun mimpi orang lain. Membangun mimpi orang lain memang enak, tidak ada risiko, dapat gaji setiap bulan. Tapi apakah ini yang memang Anda inginkan? Hidup di kolam atau sangkar emas? Atau Anda ingin menjadi seperti hiu lautan, elang perkasa yang terbang di langit luas? Masa depan Anda, yang menentukan adalah diri Anda sendiri. Kalau Anda menyerah, maka hidup Anda akan ditentukan orang lain. Maka, buatlah Anda untuk sungguh-sungguh ingin menjadi seseorang yang bisa menentukan masa depan Anda sendiri.

Bootstrap

Ketika kita ingin membuka usaha, tentu dibutuhkan uang untuk modal. Hanya saja, bagaimana kalau kita benar-benar tidak cukup punya uang? Misalnya untuk usaha dibutuhkan mobil, namun mobil tidak ada serta tidak punya cukup uang untuk membelinya? Caranya adalah dengan *bootstrap*.

Kata *bootstrap* ini asalnya dari teknik mengeluarkan sepatu boot kita kalau terbenam di sawah, yaitu dengan cara menaik-turunkan sepatu kita sehingga akhirnya bisa tercabut. Dalam hal bisnis, *bootstrap* ini berarti menggunakan cara tertentu untuk mendapatkan modal. Misalnya, paling gampang adalah berwirausaha sambil bekerja di perusahaan orang lain. Ini juga merupakan *bootstrap*. Atau, Anda melakukan barter dengan tetangga, misalnya Anda membantu mengecat dinding rumahnya dan dia meminjamkan mobilnya untuk Anda berbisnis. Jadi, kita mendapatkan apa yang kita perlukan, dengan cara memberi hal yang dibutuhkan orang lain.

Bootstrap bisa digunakan untuk pengumpulan modal memulai suatu bisnis yang bisa berasal dari kantong sendiri, saudara atau teman. Dengan *bootstrap* kita bisa startup bisnis dari yang terkecil dan kemudian menjadi

lebih besar . Tujuannya adalah untuk meminimalkan risiko.

Saya punya contoh *bootstrap* yang saya lakukan dulu. Di tahun 1990, setelah saya lulus kuliah, dan sempat bekerja di perusahaan orang lain selama 2 tahun (di sebuah perusahaan pengolahan udang windu/*cold storage* dan perusahaan property jual beli rumah), saya memutuskan untuk membuka usaha sendiri yakni sebuah konsultan psikologi. Latar belakang pendidikan saya memang dari psikologi. Setelah Lulus MBA di tahun 1990, dan dengan pengalaman bekerja sebentar di dua perusahaan, saya kemudian mendirikan perusahaan saya yang bernama Bina Grahita Mandiri.

Di tahun 1990 itu, ayah saya meninggal dunia. Bekal yang saya miliki adalah pendidikan dan sebuah rumah yang saya tempati bersama ibu dan adik-adik saya. Saya anak pertama, satu-satunya anak laki-laki. Modal saya waktu itu tidak banyak, tabungan saya dari hasil menulis artikel dan bekerja sebelumnya adalah sekitar Rp 1.000.000,- . Di rumah ada garasi mobil. Nah, saya menggunakan garasi mobil ini untuk kantor. Saya lantas memikirkan bagaimana membuat kantor saya itu bisa diubah kalau siang jadi tempat untuk bekerja, namun kalau malam mobilnya bisa masuk. Lalu saya merancang partisi yang bisa dilipat sehingga kalau siang saya pasang sebagai penyekat ruangan, meja dan kursi lipat sehingga praktis untuk dipindah saat mobil masuk. Modal uang yang ada saya gunakan untuk merenovasi ruangan, membeli meja dan kursi.

Saya punya hobby menulis, banyak tulisan saya yang dimuat di surat kabar saat itu. Ini juga karena ayah saya melatih saya aktif menulis. Ayah saya adalah seorang wartawan dan redaktur di Jawa Pos (1985-1990), sebelumnya di majalah Liberty selama 25 tahun. Jadi, saya cukup akrab dengan dunia jurnalistik dan percetakan, termasuk mendesain brosur. Hal ini sangat membantu saya dalam membuat surat penawaran, brosur serta promosi lainnya. Padahal, saya kurang pandai berkomunikasi lisan. Saya lebih gampang mengutarakan pendapat lewat tulisan. Kekurangan ini, kalau dianalisis secara SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats*), saya atasi dengan promosi dengan katalog dan brosur yang menarik.

Karena ayah saya meninggal, saya lalu menemui pimpinan Jawa Pos, Bapak Dahlan Iskan, dan menawarkan diri untuk bergabung di Group Jawa Pos. Bekerja sambil punya usaha juga merupakan *bootstrap*. Pendapatan bulanan dari bekerja bisa membantu untuk biaya operasional usaha. Saya lalu ditempatkan di sebuah harian bisnis, namanya Suara Indonesia (saat ini media ini sudah tidak ada). Lalu saya mengisi kolom di sana, rubrik inspirasi bisnis, marketing dan SDM. Nah, setelah setahun bergabung di sana, bisnis saya ternyata makin berkembang. Dari model *direct mail* (mengirim surat penawaran) ke perusahaan-perusahaan, banyak sekali order untuk melakukan psikotes. Karena itu, saya kemudian mengajukan ke pimpinan surat kabar tersebut untuk bekerja secara jarak jauh. Jadi saya menulis di rumah, mengirim via email. Nah, ide bootstrap yang saya lakukan waktu

itu adalah dengan cara menukar honor tulisan saya (saya bilang, saya tidak perlu lagi digaji bulanan karena saya sudah tidak lagi masuk kerja) dengan memasang iklan perusahaan saya. Jadi, saya menulis diganti dengan iklan gratis. Itu saya lakukan di surat kabar tersebut dan juga di media lain.

Hasilnya sangat besar. Mungkin ibarat prinsip Pareto 80/20, dari upaya yang lakukan, yakni 20% menyediakan waktu untuk menulis di media massa, order bisnis saya meningkat. Jadi bisa dibilang hasil 80% dari usaha saya adalah dari upaya 20% yang saya lakukan itu.

Itu contoh *bootstrap* yang ingin saya sharing ke teman-teman. Meski saat itu, saya sendiri belum tahu dengan belum dengar istilah *bootstrap*, namun sudah saya lakukan. Jadi, kalau ada orang bilang, dia tidak bisa menjadi entrepreneur karena tidak punya modal, itu adalah salah besar dan bodohnya dia. Kalau kita belajar entrepreneurship, tahu prinsip-prinsipnya, seperti efektuasi, *bootstrap*, dan lainnya... tidak ada yang mustahil. Kini perusahaan saya, yang bernama Bina Grahita Mandiri masih terus berjalan sudah lebih dari 20 tahun. Pelanggan sudah ribuan dan tiap hari ada bisnis yang harus dilakukan.

Jangan takut gagal

Sukses adalah harapan setiap orang. Hampir tak ada orang yang menginginkan kegagalan dalam hidupnya. Arti kesuksesan tiap orang juga bisa berbeda-beda. Salah satunya adalah sukses berbisnis. Untuk itu banyak orang yang kemudian belajar ilmu bisnis dan manajemen, bahkan mengikuti berbagai ceramah, seminar dan kuliah tentang entrepreneurship.

Menurut hasil riset, entrepreneurship memang bisa diajarkan. Tapi yang menjadi pertanyaan, hasil setelah belajar entrepreneurship, akankah orang tersebut akan menjadi entrepreneur? Atau, kalaupun memang menjadi entrepreneur, apakah ada jaminan bahwa ia akan sukses? Bagaimana kalau sudah belajar entrepreneurship tapi masih gagal juga dalam berbisnis?

Bisnis pada dasarnya seperti sebuah kompetisi lainnya, pasti ada yang menang, namun juga akan ada yang kalah. Tentu ini bukan sebuah judi, sebab sebagai entrepreneur, apa yang dilakukan adalah risiko yang sudah diperhitungkan. Bisnis adalah ilmu sekaligus sebuah seni. Sebagai ilmu, ada banyak teori yang bisa dipelajari, dan sebagai seni merupakan kepiawaian seseorang dalam membuat sebuah keputusan. Namun, seperti telah dikemukakan tadi, selalu ada yang menang dan akan ada yang kalah. Bagaimana kalau kita dalam posisi yang kalah?

Saras Sarasvathy menyusun sebuah teori tentang berpikir efektuasi, di mana salah satunya disebutkan bahwa mindset seorang entrepreneur ketika dia memulai usahanya selalu berpegang pada kondisi *affordable loss* (kerugian yang terjangkau). Itu sebabnya, kalaupun kita mengalami kegagalan dan kerugian, kita tetap dapat bangkit kembali. Pak Ciputra pernah mengatakan bahwa seorang entrepreneur sejati itu saat ia jatuh 10

kali, ia bisa bangkit 11 kali.

Oleh karena itu, tak ada jaminan bahwa dengan pernah belajar entrepreneurship, maka kita pasti sukses. Tidak juga ada kepastian bahwa kita akan bisa menjalankan bisnis yang hebat. Tapi seorang entrepreneur punya mindset yang tidak takut gagal. Kegagalan bukan akhir, sebab kegagalan yang terjadi harus mampu kita tanggung dan tidak sampai membuat kita lumpuh. Kerugian kalaupun ada, jangan sampai membuat kita tidak bisa bangkit lagi. Maka tak salah jika ada nasihat, jangan menaruh semua telur dalam satu keranjang. Pepatah ini mengajarkan Anda untuk selalu berhati-hati. Jika Anda memiliki banyak telur, sebarlah telur-telur Anda dalam beberapa keranjang untuk memperkecil peluang pecahnya telur-telur Anda secara bersamaan.

Maka harus kita sadari, bahwa semangat entrepreneur itu adalah pantang menyerah atau persisten. Persisten berasal dari kata bahasa Inggris *"persistence"* yang mempunyai arti kualitas kepribadian yang memiliki kemauan kuat (determinasi) untuk melakukan atau mencapai sesuatu sampai berhasil. Seorang yang persisten selalu terus mencoba seberapa berat tantangan yang dihadapinya. Dengan kata lain, sikap persisten adalah gabungan dari sikap sabar, gigih, teguh dan pantang menyerah atas apa yang diusahakan. Seorang yang persisten selalu ngotot untuk mencapai apa yang diinginkannya kendati menghadapi kesulitan dan tantangan.

Jadi, belajar entrepreneurship, bukan jaminan kita akan bisa menjalankan bisnis yang sukses. Namun dengan semangat dan mindset entrepreneur, kegagalan bukan dihadapi dengan negatif, dan tahu cara bagaimana untuk bangkit kembali. Alex Noble pernah mengatakan, *"Success is not a place at which one arrives but rather the spirit with which one undertakes and continues the journey."* Maka dalam perjalanan itu, kita harus tahu benar apa yang kita cari. W. Randal Jones dalam bukunya *"The Richest Man in Town"*, mengemukakan: *"Don't seek money for money's sake, for it is a reward."* Matsuo Basho seorang penyair Jepang mengatakan, *"Every day is a journey, and the journey itself is home."*

"Tidak ada kesuksesan yang bisa dicapai seperti membalikkan telapak tangan. Tidak ada keberhasilan tanpa kerja keras, keuletan, kegigihan, dan kedisiplinan." ~ Chairul Tanjung

Bab 7
Sikap Entrepreneurial

Mindset memang penting, dan harus merupakan *habit* (kebiasaan). Misalnya, kalau pergi ke sebuah mall, biasanya akan datang dengan mindset pengunjung atau pembeli. Coba datang ke mall dengan mindset entrepreneur. Misalnya melihat, mengapa toko yang ini sepi dan yang itu ramai pengunjung. Kalau saya jadi pemilik toko yang sepi itu, apa yang bisa saya lakukan? Atau, Anda melihat ada stand yang masih tutup. Jika saya punya stand ini, saya akan berbisnis apa? Lihat sebuah restoran, jika saya yang punya restoran itu, menu istimewa apa yang akan saya jual ke pelanggan? Jadi, melihat dan berpikir itu adalah kunci penting.

Melihat lingkungan kita, melihat apa saja yang ada saat kita sedang di perjalanan, sambil berpikir. Nah, ini akan berkaitan sekali dengan apa yang menjadi minat kita. Melalui minat dan passion, kita akan mempunyai visi. Saat passion bertemu dengan peluang yang kita ciptakan, di sana nanti secara otomatis kita akan punya visi yang lebih jelas lagi. Kalau kita tidak punya minat dan passion, maka sering peluang datang tapi kita lewatkan begitu saja. Kita harus tahu apa yang membuat kita sungguh-sungguh ingin lakukan serta mengetahui cita-cita, visi, arah tujuan yang hendak kita capai.

Ini semua memang tidak bisa serta merta ada dalam diri kita, Ini harus dilatih dan dibiasakan, untuk selalu melihat dan berpikir secara entrepreneurial. Nah, untuk membentuk kebiasaan yang menunjang, ini diperlukan nilai hidup yang sesuai. Kembangkan keyakinan, filosofi hidup,

prinsip maupun norma dan etika yang baik. Kadang kita sudah sungguh-sungguh ingin, tapi kalau prinsip atau nilai hidup kita tidak menunjang, maka tidak akan membuat kita bergerak. Kita sering terhalang oleh *value* yang kita anut. Maka ubahlah nilai hidup yang tidak produktif atau menghambat Anda.

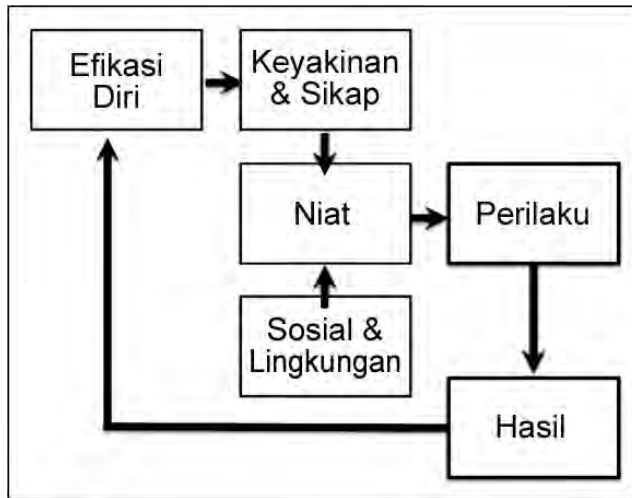
- Passion merupakan bahan bakar dari bisnis atau usaha kita.
- Visi membuat kita punya arah dan sasaran untuk diraih sesuai passion.
- Peluang adalah ruang di mana passion dan visi datang bersama untuk membuat apa yang kita lakukan sebelumnya dengan sukarela dan senang hati bisa menjadi dan menghasilkan uang serta manfaat yang menguntungkan.

Jadi entrepreneur itu tidak mudah. Walau banyak yang ingin jadi entrepreneur, namun niat ini seringkali tidak berakhir sesuai harapan. Bagi yang sudah melangkah menjadi entrepreneur, dan sukses, ceritanya bisa lain. Ada banyak faktor dan saya coba dalam bab ini kita bahas apa yang ada dalam diri kita. Ini berkaitan dengan mindset dan juga sikap.

Efikasi diri dan Adversity Quotient

Seseorang yang ingin memulai sebuah usaha perlu memiliki efikasi diri atau *self efficacy*. Apa itu efikasi diri? Efikasi diri adalah sebuah keyakinan dari dalam diri orang tersebut, ada keyakinan bahwa dia mampu untuk melakukannya. Jadi ini berbeda dengan kepercayaan diri. Jadi, sebuah keyakinan bahwa orang itu atau misalnya kalau saya, bahwa saya yakin bahwa saya mampu melakukannya. Misalnya, saya harus pergi ke luar negeri. Saya kalau tidak yakin, maka saya akan menjadi ragu-ragu.

Efikasi diri tidak sama dengan kepercayaan diri. Tapi kalau saya yakin, maka saya akan berusaha untuk bisa. Jadi efikasi diri ini merupakan sebuah keyakinan bahwa saya mampu melakukannya. Jadi ini berkaitan dengan kompetensi yang dimiliki sebetulnya. Ketika saya yakin, misalnya mampu membuka usaha sendiri, mampu membuat bisnis, maka saya akan bisa melakukannya dan kalau pun ada hambatan, saya akan tetap berjuang, saya akan tetap berusaha, saya tidak akan mudah menyerah. Kenapa? Karena saya mampu. Saya yakin bahwa saya mampu melakukannya. Nah, inilah suatu hal yang penting mengenai efikasi diri.

Efikasi diri ini akan melahirkan keyakinan dan nilai dalam diri kita. Dengan demikian akan memunculkan niat yang sungguh-sungguh. Jika ini didukung dengan lingkungan sosial yang positif, maka keberanian untuk mengambil tindakan akan lebih besar. Anda harus mengembangkan efikasi diri lebih baik, salah satunya adalah membiasakan untuk tidak mudah menyerah.

Dalam psikologi yang namanya *Adversity Quotient*, yaitu semacam kemampuan seseorang ketika menghadapi masalah. *Quotient* di sini artinya sebetulnya mirip IQ, *Intelligence Quotient*, jadi tingkat keyakinan dia untuk mengatasi masalah, jadi daya tahannya. Ada orang yang ketika menghadapi masalah seperti ilustrasi yang tadi, ada tembok dia mundur. Ada buku yang berjudul *Adversity Quotient* (AQ) ditulis oleh Paul G. Stoltz. *Adversity* adalah daya tahan menghadapi masalah. Stoltz membagi tiga tipe manusia yang diibaratkan sedang dalam perjalanan mendaki sebuah gunung. Pertama adalah tipe *high-AQ* dinamakan *Climbers*, kelompok yang suka mencari tantangan. Yang kedua, *low-AQ* dinamakan *Quitters*. Kelompok ini mudah menyerah dan melarikan diri dari tantangan. Yang ketiga AQ sedang/ moderat (*campers*). Jika para *quitters* adalah para pekerja yang sekadar untuk bertahan hidup dan gampang putus asa serta menyerah di tengah jalan, tipe *Campers* (berkemah di tengah perjalanan) lebih baik, karena biasanya mereka berani melakukan pekerjaan yang berisiko, tetapi tetap cepat merasa puas dan tidak ingin berusaha lebih lagi mencapai puncak yang lebih tinggi.

Itu adalah prinsip yang sangat penting yang harus dipegang. Jangan sampai ada masalah, ada halangan, ada hambatan, atau mungkin misalnya hambatan itu bisa saja hambatan dari keluarga, dari budaya, bahwa, “Kamu itu lebih baik jadi pegawai, lebih enak, tiap bulan dapat gaji, hidup pasti aman, nyaman”. Tapi kita tahu bahwa entrepreneurship itu yang mengubah dunia, entrepreneurship itu yang bisa mengubah bangsa, entreprenurship itu yang dapat mengubah diri kita. Itulah, kalau kita punya keyakinan, kita yakin bahwa kita bisa, kita punya otonomi atas diri kita, kita punya kompetensi yang selalu kita perbaiki, yang selalu kita tingkatkan, dan kita jangan lupa, membina hubungan dengan orang lain, relasi, network, dan

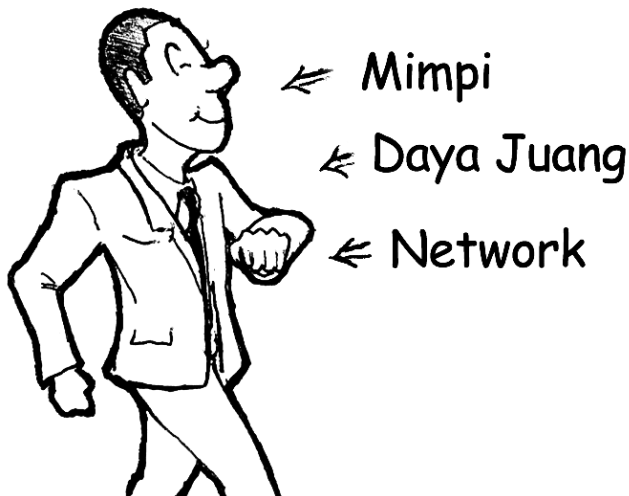
membangun kerja sama semua itu butuh trust, kepercayaan, kejujuran, etika, semua itu akan sampai. Dengan keyakinan, dengan kemampuan, dengan sebuah tekad, saya pasti bisa, Anda pasti bisa.

Beda antara satu entrepreneur dengan yang lain

Ketika menjadi moderator di acara temu darat UCEO (Universitas Ciputra Entrepreneurship Online) di kota Malang, 18 Desember 2013, ada temuan menarik. Saat itu saya menanyakan, apa yang membuat seorang entrepreneur berbeda dengan yang lainnya? Bukankah produk inovatif dengan mudah ditiru orang lain, bisnis model juga bisa diadopsi dengan mudah. Ternyata ada tiga hal dari jawaban para peserta yang membedakan seorang entrepreneur dengan yang lain.

Tiga hal itu adalah:

1. Mimpi
2. Daya juang
3. Network

Yang pertama adalah mimpi. Mimpi seseorang berbeda dengan orang lain. Misalnya, dalam hal beli rumah saja, meski banyak orang punya rumah yang besar, tapi tiap orang beda besarnya. Bahkan ada yang tidak mau punya rumah besar karena repot mengurusnya. Mimpi yang berbeda ini membuat orang berbeda dalam melangkah. Repotnya, ada yang untuk bermimpi saja tidak bisa. Tidak tahu apa tujuan hidupnya, bingung mau jadi apa. Kalau kita sama sekali tidak punya mimpi atau angan, maka kita perjalanan hidup kita tidak akan terarah. Hidup tanpa arah tujuan ibarat kapal yang hanyut di tengah lautan.

Kedua adalah daya juang. Ini bisa diterjemahkan juga dengan determinasi. Seberapa kuat keinginannya untuk mencapai tujuan. Ada orang yang mudah menyerah. Ada orang yang memiliki kemauan kuat dan tahan uji.

Nah, yang ketiga adalah network. Setiap orang berbeda temannya, berbeda siapa yang dikenalnya. Tak ada entrepreneur yang bisa sukses seorang diri. Pasti membutuhkan orang lain, entah sebagai partner bisnis, rekan bisnis, pelanggan atau supplier, bahkan mentor. Menurut prinsip efektuasi yang dikemukakan oleh Saras D. Sarasvathy, ini merupakan salah satu dari komponen *bird in hand* (siapa saya, apa yang bisa saya lakukan dan siapa yang saya kenal). Tentu saja, kenal saja tidak cukup. Entrepreneur harus bisa menjalin kerja sama dan komitmen saling menguntungkan dengan kenalan yang dimilikinya.

Ketiga hal inilah yang membuat seorang entrepreneur berbeda dengan yang lainnya. Jadilah entrepreneur dengan memiliki mimpi besar, daya juang yang kuat serta network yang berkualitas.

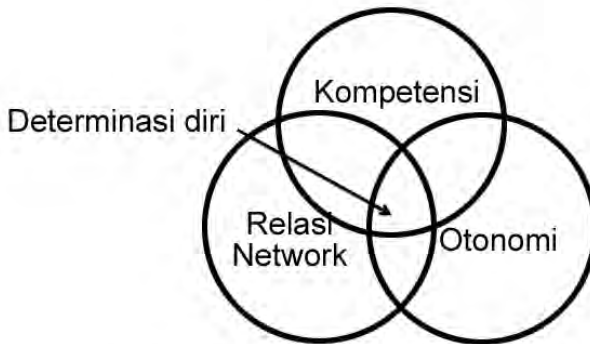
Determinasi

Seorang entrepreneur harus mempunyai sifat determinan. Apa itu determinasi dan mengapa penting bagi seorang entrepreneur? Determinan itu artinya menentukan. Sesuatu di mana dia itu mempunyai keinginan, dia mempunyai tujuan. Entrepreneur itu akan berusaha selalu mencapai tujuannya. Nah, teori tentang determinasi diri ini telah diselidiki dan dipelajari oleh seorang pakar psikologi yang bernama Deci dan Ryan. Apa tentang teori ini, mari kita akan bahas bersama-sama.

Determinasi adalah kemampuan, adalah sifat, adalah dorongan di mana dia bisa yakin dan harus sampai ke puncak tujuan yang ingin di capai. Dia tidak akan berhenti di tengah-tengah. Kita sering kali misalnya begini. Kita punya ide mau buka usaha. Tapi orang tua mungkin bilang, "Ah, jangan. Kalau kamu buka usaha gimana nanti kalau rugi? Gimana kalau misalnya ada orang beli barangmu itu tidak bayar? Bagaimana kalau misalnya krisis ekonomi terus berlanjut sehingga akhirnya modal yang kamu punya itu akhirnya habis?"

Orang yang memiliki determinasi yang tinggi, dia tidak akan peduli. Artinya apa? Kalau dia memiliki otonomi, dia yakin bahwa dirinya lah yang menentukan di mana ini sama juga dengan teori dalam efektuasi yang nanti akan kita jelaskan lebih lanjut dalam sesi-sesi yang lain, yaitu yang disebut dengan prinsip *Pilot In The Plane*. Kalau kita adalah pilot di pesawat kita, kita lah yang menentukan kita mau mendarat di mana, kita mau pergi ke mana. Jadi, determinasi adalah sebuah keyakinan, sebuah mindset, sebuah sikap, di mana kita harus sampai pada tujuan. Ada halangan, kita akan gunakan otak kita, untuk berpikir, untuk kreatif, untik inovatif, supaya bisa mengatasi hambatan tersebut. Jadi, kalau pun ada hambatan, kita tidak akan menyerah.

Kalau pun ada masalah, kita akan berusaha untuk mengatasinya. Inilah kunci seseorang entrepreneur itu untuk bisa berhasil. Kalau pun gagal dia akan bangkit. Kalau pun gagal sepuluh kali, dia akan bangkit sebelas kali. Itulah determinasi.

Mengapa seseorang mempunyai sebuah kemauan yang keras di mana dia berusaha untuk menentukan bahwa tujuannya itu harus tercapai. Ini memang ada beberapa faktor. Menurut penelitian Deci dan Ryan ada tiga hal yang perlu ada dalam diri seorang yang memiliki determinasi diri yang bagus. Ketiga hal ini adalah sebagai berikut.

Source: Deci, E.L., & Ryan, R.M. (2000). The "What" and "Why" of goal pursuits: Human needs and the self-determination of behaviour. *Psychological Inquiry, 11*, 227-268.

Kalau kita lihat di sini adalah determinasi diri, pertama adalah dia harus mempunyai yang namanya otonomi. Otonomi ini adalah bagaimana dia mempunyai kekuasaan atas dirinya. Banyak orang yang, misalnya, hidupnya itu tergantung dari orang lain. Ketika dia mau melangkah dia harus menunggu, katakanlah, persetujuan pihak lain. Ini akan membuat otonominya berkurang. Tapi kalau dia memiliki otonomi yang besar, ini akan mempengaruhi determinasi dirinya.

Yang kedua adalah kompetensi. Kita tahu setiap orang punya kompetensi yang berbeda-beda. Semakin orang memiliki kemampuan, atau dia semakin kompeten dalam bidangnya, dia akan memiliki determinasi yang lebih kuat. Jadi, jika Anda saat ini masih berusaha untuk menjadi entrepreneur, salah satu langkah bagaimana meningkatkan determinasi diri adalah dengan meningkatkan kompetensi ini. Walaupun saat ini kita sedang bekerja di perusahaan atau di kantor atau di lembaga lain, kita sebaiknya selalu meningkatkan kompetensi. Ini adalah hal yang penting karena kompetensi yang bagus, semakin kuat, akan meningkatkan determinasi diri. Jadi kita sudah ketahui dua hal. Pertama adalah otonomi, sejauh mana bisa membuat diri kita menjadi seorang yang otonom, dan bagaimana meningkatkan kompetensi.

Apa yang ketiga? Yang ketiga adalah relasi. Relasi atau hubungan.

Hubungan ini, kita bisa lihat, kalau kita memiliki hubungan dengan orang lain, semakin kita punya network, semakin kita punya relasi yang baik, ini akan membantu keyakinan diri kita untuk berusaha mencapai apa yang kita inginkan. Jadi, kita tidak mau atau kita tidak mudah untuk menyerah. Dengan adanya relasi ini, ini akan membantu. Membantu kekuatan dari determinasi diri.

Sebetulnya kalau kita kembali pada teori-teori entrepreneurship, dan kita selalu tahu bahwa seorang entrepreneur itu tidak mungkin lepas dari network. Teori Efektuasi juga menjelaskan bahwa ada yang namanya *Crazy Quilt*. Jadi, *Crazy Quilt*, kalau saya tuliskan di sini, ini adalah potongan-potongan perca. Jadi misalnya kita tahu bahwa di penjahit itu biasanya banyak sisa-sisa kain misalnya kain ini, ada kain ini, ada kain lagi, sisa-sisa potongan kain. Kalau kita gabung-gabungkan, kita pernah melihat selimut yang berupa tempelan-tempelan, gabungan-gabungan dari potongan-potongan kain ini, ini akan menjadi sebuah kain atau selimut yang indah, yang artistik. Nah, dalam teori efektuasi, salah satu teori entrepreneurship yang sangat populer saat ini, kemampuan entrepreneur yang baik adalah dia bisa menemukan orang-orang yang dia kenal dan menggabungkannya menjadi sebuah katakanlah sumber daya yang bisa untuk mencapai tujuannya. Jadi, tiga hal ini yang diteliti oleh Deci dan Ryan itu menentukan determinasi diri.

Pertanyaannya adalah bagaimana kita melatih determinasi diri? Apakah memang ada orang yang sudah dari dasarnya memiliki determinasi yang kuat atau hal itu memang bisa dilatih? Kita tahu entrepreneur itu ada tiga. Pertama kemungkinan dia dari lahir, dari pendidikannya dan dari lingkungannya. Nah, kita juga yakin bahwa determinasi ini juga bisa dilatih. Artinya apa? Kita tahu bahwa ada orang-orang tertentu yang ketika menghadapi sebuah masalah itu dia kemudian melakukan reaksi.

Jadi misalnya begini, katakanlah ini seseorang yang ingin mencapai sebuah goal atau tujuan. Tentunya dia akan berjalan di sini. Tetapi, bagaimana kalau di tengah-tengah ini ada sebuah halangan? Katakanlah kita mau menuju suatu tempat, ternyata ada tembok yang menghalangi. Jadi, tentunya kita akan berjalan ke sini, kemudian berhenti. Ada tembok. Ada beberapa hal yang sering terjadi, misalnya ada orang yang berjalan ke sini, padahal tujuannya di sana, dia kemudian kembali. Ada juga yang saat ada hambatan, dia berhenti di sini. Dia menjadikan ini sebagai tempatnya yang terakhir yang dia bisa capai. Ada juga orang yang tidak menyerah. Dia berusaha mencari akal, mencari jalan, melingkar mungkin, dan dia mencapai tujuannya. Ini sudah membuktikan dia sudah ada usaha yang keras. Apa pun yang terjadi ada halangan apa pun dia akan berusaha mencapai tujuan. Tetapi ada juga yang mungkin karena faktor-faktor yang lain tadi, entah itu otonomi, entah itu kompetensi, dan juga relasi, dia bisa membuat terobosan, di mana dia menghancurkan tembok ini atau menghilangkan tembok ini. Atau katakanlah dia membuat terobosan dan dia tetap bisa menuju ke sana.

Determinasi ini adalah bagaimana gigihnya seseorang dalam mencapai tujuannya. Orang yang memiliki determinasi yang kuat, dia tetap selalu ingin mencapai tujuan. Jadi, saat pertama dia harus punya tujuan. Banyak orang yang sebetulnya tidak mempunyai tujuan. Nah itu adalah problemnya. Kalau dia tidak mempunyai tujuan, dia tidak tahu kapan dia harus mencapainya atau ke mana dia harus mencapainya. Dan kalau pun ada hambatan dan dia berhenti, dia bisa merasakan ini cukup menjadi tujuan saya. Jadi seorang entrepreneur harus mempunyai visi. Dia harus punya tujuan. Dia harus tahu mau jadi apa. Kalau dia tidak punya visi, maka apa yang dia tuju juga tidak jelas. Jadi, langkah awal, punyalah visi. Punyalah mimpi. Mimpi yang besar. Kemudian bergeraklah menuju mimpi itu. Punyalah misi-misi untuk mencapai visi itu. Jadi, seseorang harus punya tujuan yang penting yang pertama. Kemudian dia harus mencapai tujuan itu. Itulah yang namanya determinasi. Kalau determinasinya lemah, atau dia tidak punya determinasi, dia akan mudah sekali untuk kembali atau berhenti sehingga dia tidak berusaha untuk mencapai tujuannya.

Pahami aturan bisnis dan apa yang dipertaruhkan

Ada pepatah Tiongkok kuno yang mengatakan, "Jika kamu harus bermain, putuskan berdasarkan tiga hal ini saat mulai: 1. aturan dari permainan, 2. apa yang dipertaruhkan, 3. waktu untuk keluar dari permainan." Ketika saya membaca hal ini, saya lantas berpikir bahwa apa yang dikemukakan ini sangat besar sekali pembelajaran di dalamnya, terutama dalam entrepreneurship. Kenapa bisa begitu?

Kalau kita amati, banyak orang yang terjun ke suatu hal, belum memahami benar aturan dari permainan yang ada. Misalnya, kalau kita mau bermain catur, mestinya kita tahu aturan permainannya. Demikian juga kalau kita mau berbisnis, maka aturan mainnya harus kita ketahui dengan baik. Nah, banyak orang yang melakukan bisnis, entah karena ikut-ikutan teman yang dilihatnya sukses, atau nekad berwirausaha, namun sebenarnya belum memahami betul aturan dalam berusaha. Akibatnya, banyak yang mengalami masalah karena tidak tahu cara mengelola usaha dengan baik.

Hal yang sama sebenarnya kita bisa lihat di jalan raya, ada banyak orang yang bisa mengendarai kendaraan, tapi tidak bisa berlalu lintas dengan baik. Mereka bisa mengoperasikan kendaraan, tahu cara belok, tahu cara mengemudi, tapi tidak paham dengan rambu-rambu lalu lintas serta aturan yang ada. Akibatnya, kemungkinan bisa terjadi kecelakaan.

Nah, menjadi pengusaha jangan semata karena ingin atau passion saja, tapi kuasai juga aturan mainnya atau bagaimana mengelolanya. Pemahaman tentang manajemen itu perlu. Ada banyak orang yang mengatakan, tidak perlu banyak bicara atau belajar teori, yang penting action. Ya, mungkin mereka bisa membuka usaha, tapi bisa diramalkan nanti akan banyak yang gulung tikar.

Yang kedua, adalah apa yang dipertaruhkan. Hidup ini penuh risiko. Usaha juga penuh risiko. Setiap risiko itu ada bahaya sekaligus ada peluangnya. Sama halnya kita naik motor, itu ada risikonya, yakni mengalami kecelakaan di jalan raya yang akibatnya bisa fatal. Tapi dengan naik motor, kita bisa pergi ke suatu tempat tujuan dengan cepat dan efisien. Saat berusaha juga sama, ada hal-hal yang dipertaruhkan. Entah itu modal uang, tenaga, pikiran bahkan juga nama baik.

Sebagai entrepreneur, mengelola risiko itu perlu. Kita juga harus mengkalkulasi risiko dengan baik. Jadi, benar seperti pepatah tadi, kita harus tahu apa yang dipertaruhkan. Namun sebaiknya, selain tahu apa yang dipertaruhkan, kita juga harus siap kehilangan apa yang kita pertaruhkan itu. Oleh karenanya, kita harus bisa mengukur seberapa banyak kita siap untuk rugi. Jika kita ragu, jangan lakukan. Ketahui batas mana kita siap untuk kehilangan. Ketika sudah melakukannya, jangan ragu-ragu lagi dan jangan hanya coba-coba. Berbisnislah dengan keyakinan. Ibarat kalau kita bermain, setelah tahu aturan main dan tahu apa yang dipertaruhkan, maka bermainlah dengan baik dan serius. Jangan mempermainkan permainan.

Yang terakhir, kita harus tahu kapan waktu untuk berhenti. Ini bukan berarti kita harus meninggalkan usaha kita. Tapi jika kondisi sudah tidak memungkinkan atau justru sebaliknya, ada peluang yang jauh lebih baik, maka sebaiknya kita keluar dari permainan itu. Terlebih kalau usaha kita sudah tidak menguntungkan lagi karena memang tidak bisa dikendalikan. Jangan terperangkap untuk terus mempertahankan sehingga kerugian menjadi semakin besar sehingga jauh melebihi dari apa yang kita mampu. Coba bayangkan, banyak penjudi yang karena ingin menang maka membesarkan taruhannya. Atau ketika dia kalah, maka terus berjudi dengan pikiran untuk menebus kekalahannya. Akibatnya justru kerugian makin besar yang dideritanya. Pepatah lama mengatakan, orang bijak tahu saat untuk berhenti.

Dari nasihat ini, sebenarnya kita bisa mendapatkan pembelajaran tentang bagaimana berbisnis dan menghadapi risiko secara cerdas. Ketika kita mau terjun ke sebuah bisnis, pikirkan tiga hal itu. Pertama tahu aturan mainnya. Seorang pengusaha meubel harus tahu benar aturan main yang ada dalam bisnis itu. Demikian juga untuk bisnis yang lain. Jangan melakukan bisnis yang Anda tidak paham aturan mainnya. Kedua, ketahui apa yang harus Anda pertaruhkan, dan ketika itu sudah melebihi dari batas yang bisa Anda hadapi, Anda harus berani memutuskan untuk berhenti atau keluar dari bisnis ini. Tentu, kalau bisnis tersebut makin maju dan besar, lanjutkan dan kembangkan lebih baik lagi.

Mengelola waktu, uang dan stress

Ada hal yang menarik dan ingin saya share setelah membaca buku *"Entrepreneurship Quizzess"* yang ditulis oleh John J. Liptak. Buku ini

isinya banyak tentang kuesioner untuk mengukur tingkat entrepreneurship seseorang termasuk di antaranya adalah skills atau keterampilan yang dibutuhkan oleh seorang entrepreneur.

Menurut John J. Liptak, ada tiga keterampilan dasar yang dibutuhkan seorang entrepreneur, yakni:

1. Keterampilan mengelola uang
2. Keterampilan mengelola waktu
3. Keterampilan mengelola stress

Membaca hal ini membuat saya berpikir ulang. Benar juga apa yang dijabarkan oleh penulis buku itu. Banyak kegagalan bisnis dari seorang entrepreneur karena tiga hal ini. Misalnya karena kurang pandai mengelola uang, membuat *cash flow* jadi tersendat. Mengelola keuangan memang bukan hal mudah. Ada orang yang karena mendapat uang banyak lalu gaya hidupnya berubah menjadi lebih boros. Atau karena dia lemah mengelola keuangannya, maka terjadi kebocoran di sana sini yang membuatnya rugi.

Mengelola waktu juga merupakan hal yang penting. Sikap menunda pekerjaan, berpikiran selalu masih ada hari esok, merupakan hambatan dari dalam diri yang besar pengaruhnya terhadap usaha yang dijalankan. Ini berkaitan dengan kedisiplinan dan juga bagaimana mengatur waktu yang ada. Banyak entrepreneur yang tidak bisa mengelola waktu dengan baik sehingga menjadi sangat kelelahan atau sebaliknya membuang waktu untuk hal yang bukan prioritas. Mengatur waktu berarti juga mengatur energi yang kita miliki.

Hal yang ketiga, seorang entrepreneur juga harus memiliki ketrampilan mampu mengelola stress. Setiap orang butuh stress untuk produktivitasnya. Jika tanpa stress sama sekali, pasti juga kurang produktif. Namun terlalu banyak stress, orang juga tidak akan bisa bekerja dengan baik. Di sinilah butuh ketrampilan untuk bisa mengelola stress. Tentu, sebagai entrepreneur pasti mengalami stress yang tinggi. Bagaimana kita menghadapi risiko, walaupun sudah kita perhitungkan, namun tetap saja risiko selalu ada. Kalau kita tidak pandai mengelola stress, maka hal ini akan membuat diri kita mudah menyerah dan akhirnya mempengaruhi bisnis kita.

Memang, pasti banyak keterampilan lain yang dibutuhkan dari seorang entrepreneur. Sebut saja misalnya keterampilan menjual. Namun saya sangat setuju dengan John J. Liptak, bahwa ketiga hal yang disebutkan tadi, yakni keterampilan mengelola uang, waktu dan stress, adalah hal yang paling utama dari seorang entrepreneur. Mari kita introspeksi, apakah ketiga keterampilan ini sudah kita miliki dengan baik atau masih harus ditingkatkan.

"Mimpi tidak akan menjadi kenyataan lewat keajaiban; butuh keringat, determinasi dan kerja keras."
~ Colin Powell

Bab 8
Startup Action

Pada tanggal 4 September 2010, saya menghadiri acara Kuliah Perdana Program Pascasarjana di Unika Widya Mandala. Kuliah perdana kali ini dibawakan oleh Tjan Soen Eng, PhD. Beliau juga merupakan salah seorang dosen yang mengajar mahasiswa S3 dan juga S2 (Magister Manajemen). Topik yang dibawakan berjudul "Inovasi dengan Jiwa Kewiraswastaan", membahas soal pentingnya mindset entrepreneurship dan juga inovasi.

Dunia ini berubah karena adanya orang-orang yang inovatif. Menjadi inovatif tidak semata harus dimiliki oleh seorang pebisnis, namun juga di kalangan lembaga pendidikan dan pemerintah. Menurut Tjan Soen Eng, entrepreneur selalu ingin mengubah keadaan status-quo. Inovasi tidak cukup untuk dikatakan, apalagi cuma dalam ide, namun harus dilaksanakan. Banyak orang yang punya ide bagus, namun kandas saat implementasi. Bahkan mungkin sudah ragu sebelum mulai bertindak. Entah takut gagal, kuatir disalahkan jika gagal, atau malu jika idenya ditertawakan orang lain.

Tjan Soen Eng mengutip 12 karakteristik orang sukses yang diambilnya dari buku *"The Richest Man in Town, The Twelve Commandements of Wealth"*, karangan Randall Jones. Dua belas hal itu adalah:

1. Jika Anda menjadikan uang satu-satunya tujuan, Anda tidak akan mendapatkannya.
2. Temukan serta ketahui kekurangan dan kelebihan Anda.

3. Jadilah Bos bagi diri Anda sendiri.
4. Mencandulah pada ambisi.
5. Bangun lebih pagi, mulai lebih awal.
6. Jangan hanya menetapkan tujuan, segera eksekusi atau Anda yang dieksekusi.
7. Gagal untuk berhasil.
8. Lokasi bukan masalah.
9. Berpeganglah pada nilai-nilai moral.
10. Katakan Ya pada penjualan.
11. Belajar dari yang terbaik, dan yang terburuk.
12. Jangan pernah pensiun.

Dijelaskan bahwa ketika seorang entrepreneur berbisnis, sebenarnya uang bukanlah tujuan utamanya. Passionnya untuk membangun usahanya, memberi nilai tambah pada produk/jasa yang dijualnya, adalah merupakan hal yang lebih penting. Intinya, jangan terpatok pada tujuan cari uang, namun *"the joy is in the journey."* Hal berikutnya adalah bagaimana kita melakukan apa yang kita sukai. Hal ini sama seperti yang disampaikan oleh Steve Jobs dalam pidatonya pada saat menghadiri acara wisuda di Stanford University, *"You've got to find what you love."*

Keduabelas perintah di atas memang menarik untuk dikupas satu persatu, namun ada hal yang bagi saya penting yaitu *"execute or get executed".* Kita sering membuat rencana bahkan menyusun serangkaian gagasan dan tujuan yang hendak dicapai. Semua itu dengan tujuan agar visi kita terwujud. Namun rencana tanpa eksekusi adalah sebuah halusinasi. *Goals are great but execution is essential.* Tujuan adalah sesuatu yang hebat, namun pelaksanaan adalah hal yang utama. Kita sering duduk berjam-jam mengikuti rapat, namun jika semua itu tidak dilaksanakan, ya akan percuma.

Saya jadi teringat saat kuliah Metodologi Penelitian yang dibawakan oleh Profesor Ferdinand Augusty, DBA., beliau mengawali perkuliahan dengan memberikan sebuah kalimat dalam bahasa latin: *"gutta cavat lapidem non vi sed semper cadendo"* atau artinya "tetesan air melubangi batu bukan karena kekuatannya, melainkan karena selalu jatuh di tempat yang sama". Beliau mengajarkan agar kita memiliki ketekunan ibarat air yang menetes terus menerus yang akhirnya bisa melubangi batu. Di situlah letak ujian sebenarnya, karena proses yang dilalui bukan proses yang instan namun harus dilakukan dengan penuh semangat dan tahan uji.

Jika kita yakin bahwa kehidupan sebagai entrepreneur adalah yang hendak dipilih, maka Anda harus mempersiapkan diri. Sekali lagi, tak ada jalan yang instan. Semua butuh proses dan kesabaran. Tapi kalau kita tidak memulai, bagaimana bisa sampai ke sana? Saya teringat pada sebuah pepatah Cina kuno yang mengatakan, "Perjalanan 1000 mil dimulai dari satu langkah." Kita harus menyelesaikan apa yang sudah dimulai.

Berawal dari kecil

Melihat perjalanan bisnis para pengusaha memang menarik. Setiap pengusaha, baik kecil, menengah maupun besar, pasti punya gaya sendiri-sendiri dalam menjalankan perusahaannya. Demikian pula, masing-masing punya ladang sendiri yang digarap. Tentunya dengan gambaran keuntungan yang telah dibayangkannya. Namun ada satu tipe yang banyak dijalankan oleh pengusaha dewasa ini, yakni mencari bentuk usaha yang dalam waktu cepat bisa memberikan banyak keuntungan. Kalau bisa, sekali jual, untungnya berlipat ganda. Justru dari golongan inilah banyak yang berguguran.

Jaman dulu, pepatah mengatakan, dikit-dikit lama-lama jadi bukit. Orang mesti tekun bekerja dan sabar. Kesabaran hasilnya akan bagus. Tak sabar dan ingin cepat untung malah buntung. Tapi apakah itu masih relevan? Jaman sekarang, kalau ada kesempatan harus segera dimanfaatkan secepat-cepatnya. Hukum rimba berlaku, siapa kuat dia yang berkuasa. Orang jadi ingin cepat kaya dengan menggunakan segala macam cara. Mulai dari yang halal sampai menghalalkan segara cara.

Memang, menghadapi persaingan yang begitu ketat, dengan motto kuno semacam itu jelas akan ketinggalan. Yang besar makin kuat. Kecemburuan sosial para pengusaha yang baru merintis terhadap pengusaha sukses membuatnya ingin meraih kekayaan dengan cara sekali tepuk saja. Tentu saja ada di antara mereka yang berhasil dan menjadi kaya dalam sebentar saja.

Yang menarik, mengapa orang segan melakukan bisnis yang untung kecil tapi omset penjualannya besar? Misalnya, seorang agen koran dan majalah, untungnya tiap korannya mungkin cuma Rp 1.000,-. Tapi coba dibayangkan kalau ia bisa menjual ribuan koran tiap harinya. Berapa banyak pendapatan bersih tiap bulannya? Tapi siapa yang siap untuk itu dan ulet untuk berusaha yang mendapatkan rupiah demi rupiah? Kalau bisa ya jutaan demi jutaan.

Usaha ingin cepat untung banyak akhirnya membuat orang menjadi kurang ulet. Cukup memprihatinkan sebenarnya melihat bangkitnya pengusaha dengan melihat peluang musiman. Peluang musiman ini tentu saja menarik karena hasilnya cukup menggiurkan. Kita melihat begitu banyak pengusaha yang berguguran karena cara yang mereka tempuh dan mental mereka tidak dipersiapkan untuk suatu kegagalan. Ambisi mereka untuk menjadi kaya dalam sekejap dan kalau bisa pengembalian modal cukup dalam waktu setengah tahun saja, membuat mereka terkejut dan putus asa. Bisnis kaya mendadak memang mengandung risiko yang besar. Tak beda dengan salah satu prinsip: Bila Anda mengharap banyak, maka risikonya juga besar.

Masalah ini meliputi banyak hal, menyangkut kepemimpinan, psikologi, manajemen dan budaya. Adalah hak setiap orang untuk memutuskan bisnis apa yang hendak mereka jalani. Mereka juga punya

hak untuk menetapkan segmen dan harga jual dari produk yang mereka hasilkan. Namun yang penting, kesiapan mental dari tiap pelaku bisnis ini yang penting. Bagaimanapun, sikap tekun dan ulet perlu dibina agar yang dikumpulkan sedikit demi sedikit akhirnya benar-benar jadi bukit. Inilah pentingnya persistensi sebagai seorang entrepreneur!

Tujuan yang SMART

Anda punya rencana atau ide bisnis yang hendak diwujudkan? Tujuan apa yang hendak dicapai? Ada banyak cara untuk merumuskan tujuan secara efektif, salah satunya yang terkenal adalah konsep SMART (*specific, measurable, achievable, realistic, time-based*). Konsep ini pertama kali digunakan oleh George T. Doran pada tahun 1981. Mungkin Anda juga tidak asing dengan konsep SMART ini, namun barangkali masih belum terbiasa menerapkannya.

- ***Specific***
  Tujuan yang Anda tetapkan harus jelas dan spesifik. Jelas akan membantu menguraikan apa yang akan Anda lakukan, sedangkan spesifik akan membuat segala upaya Anda fokus pada target yang akan dicapai.

- ***Measurable***
  Apa yang ingin Anda capai haruslah bisa diukur, misalnya seberapa kuat, seberapa sering, seberapa banyak, atau seberapa dalam.

- ***Achievable***
  Tujuan yang Anda tetapkan haruslah bisa dicapai. Dengan begitu Anda akan berkomitmen untuk mencapainya dengan sungguh-sungguh. Jangan sampai Anda menetapkan tujuan yang tidak mungkin Anda capai.

- ***Realistic***
  Realistis atau masuk akal adalah hal lain yang harus dipenuhi oleh tujuan yang ingin Anda capai. Jangan membuat tujuan yang terlalu sulit sehingga tidak mungkin Anda capai atau membuat tujuan yang tidak sejalan dengan keinginan atau hasrat hati Anda.

- ***Timely***
  Anda harus bisa menetapkan kapan tujuan tersebut harus dicapai. Apakah minggu depan, tahun depan, atau lima tahun lagi. Dengan adanya batasan waktu, Anda akan terpacu untuk segera memulai melakukan tindakan.

Partner bisnis

Dalam dunia usaha, kalau kita mau besar, sebaiknya kita bekerja dalam suatu tim. Bekerja secara *single fighter* sudah bukan zamannya lagi. Untuk jangkauan yang lebih luas, sudah tak mungkin dapat ditangani sendiri. Maka dari itu, partner kerja atau mitra usaha harus segera dicari. Siapa yang tepat untuk dapat menjadi pasangan kerja?

Yang utama sebenarnya, tidaklah baik kalau kita memilih partner usaha hanya karena dia kaya. Kalau mencari partner dengan tujuan itu, berarti kedudukan kita lemah. Yang terjadi akhirnya adalah suatu jalinan kerja sama yang didasari oleh perasaan saling memanfaatkan, bukan saling membutuhkan. bentuk kerjasama seperti ini biasanya sulit sekali bertahan lama. Banyak sekali kerjasama yang berantakan hanya karena sebab ini.

Dalam sebuah iklan lama dalam majalah Fortune International, IBM merelease sebuah resep *How to choose a partner*. Dalam iklan tersebut disebutkan ada beberapa hal utama yang harus ada dalam diri partner yang kita cari.

Syarat yang pertama adalah partner itu haruslah seorang yang punya perhatian terhadap usaha kita sebanyak yang kita lakukan sendiri. Kalau kita punya partner kemudian ia acuh tak acuh saja terhadap usaha kita atau ia tidak mau tahu bila ada masalah, maka ia bukan partner yang baik. Kalau sementara perusahaan sedang dalam masa sulit, tetapi ia kemudian bepergian untuk bersenang-senang dan melepaskan tanggung jawabnya, ia bukan partner yang sesungguhnya.

Kemudian, syarat yang kedua, seorang partner juga seyogyanya akan berada di perusahaan itu bila dalam keadaan darurat. Misalnya, katakanlah perusahaan sedang dalam keadaan jatuh, ia harus tetap berada di sana, tidak kemudian lari meninggalkan kita. Demikian pula, kalau perusahaan kita sedang ditimpa kemalangan, misalnya kantor terbakar, maka biarpun malam hari, partner yang baik pasti sudah muncul di sana. Bahkan mungkin kehadirannya lebih cepat dari kita sendiri. Pendek kata, suka maupun duka ditanggung bersama-sama.

Syarat ketiga adalah, ia memahami usaha yang kita kerjakan dan mengetahui sistem bisnisnya. Artinya, kita tidak perlu lagi mengajarinya dari nol, tetapi ia punya kemampuan intelektual yang baik dan dapat menjalankan usaha yang kita kerjakan secara bersama-sama. Dengan demikian, partner yang kita cari ini merupakan pasangan kerja. Seringkali kita mencari partner yang tidak bisa apa-apa. Malah kalau perlu dicari yang tidak bisa apa-apa sehingga tidak mencampuri urusan kita. Pendapat ini salah. Kerja sama yang baik adalah sama-sama bekerja, bukan hanya menyaksikan ia bekerja. Boleh jadi kita yang membayar dia, tetapi kalau kita cuma duduk enak-enakan saja sementara ia kerja keras membanting tulang, maka ia juga tidak akan senang pada kita. Artinya kita bukan partner yang cocok baginya.

Syarat berikutnya yang tak kalah pentingnya adalah: Ia dapat menolong kita untuk berprestasi lebih baik daripada kalau kita kerjakan sendiri. Jadi misalnya saja, kalau kita bekerja sendiri peningkatan keuntungan yang kita peroleh dari tahun ke tahun adalah 15%, maka partner yang baik harus dapat meningkatkan keuntungan lebih daripada itu. Memang, apalah artinya partner kalau keuntungan atau prestasi perusahaan tetap sama saja. Apalagi kalau partner itu bahkan menghabiskan dana dan mengurangi keuntungan. Lebih baik kita bekerja sendiri saja daripada punya partner semacam itu.

Partner yang baik adalah partner yang mampu memecahkan masalah, bahkan kalau bisa, ia mengembangkannya menjadi suatu hal yang menguntungkan. Artinya, ia mampu mengubah tantangan menjadi sebuah peluang. Oleh sebab itu, partner yang biasanya cuma mengeluh atau mengomel saja tidak akan disenangi. Apalagi partner yang kerjanya cuma bisa marah-marah kalau melihat usahanya tidak untung-untung.

Alangkah baiknya seorang partner bisnis dapat memberi sumbangan ide yang inovatif untuk menolong staf-staf kita agar dapat bekerja lebih efisien. Artinya dari partner itu kita harapkan dapatnya terbentuk suatu sistem kerja yang jauh lebih baik hingga karyawan kita dapat bekerja lebih produktif.

Selebihnya, kita sendiri sebagai seorang partner perlu mempunyai pandangan ke depan dan dapat menolong kita untuk menyusun suatu rencana strategis jangka panjang. Partner yang hanya memeberikan rencana-rencana jangka pendek (1 sampai 5 tahun) biasanya masih ada yang disembunyi-sembunyikan. Umumnya ini dijadikan sebagai senjata agar ia tidak begitu saja mudah didepak. Bahkan terkadang partner ini membuat sistem manajemen yang akan berantakan bila ditinggalkan olehnya. Hal ini tidak baik, meski ia tak dapat disalahkan sepenuhnya karena bisa saja sikap kita yang membuatnya harus berjaga-jaga. Tetapi dengan dasar saling percaya dan jaminan tak ada pengkhiatan, maka partner yang baik akan menyumbangkan segala pemikiran strategis jangka panjang untuk rekan bisnisnya.

Selebihnya, partner yang kita pilih haruslah punya pandangan bahwa konsumen adalah yang terpenting. Artinya, ia harus punya pandangan bahwa keberhasilan suatu dunia usaha terletak pada kemampuan kita meraih konsumen. Usaha apapun itu, pasti punya unsur menjual, baik itu menjual barang atau menjual jasa. Kalau partner kita orientasinya hanya pada produksi saja, ia bisa tidak mau tahu apakah barangnya laku atau tidak. Partner yang terbaik adalah punya keyakinan bahwa konsumen itu penting.

Yang terakhir, partner bisnis kita sebaiknya punya kemampuan untuk memusatkan dan mendayagunakan sumberdayanya pada pencapaian hasil yang puncak. Artinya, ia akan menyumbangkan segala apa yang dimilikinya, misalnya uang, pikirannya, tenaganya dan apa saja yang dimilikinya, agar

perusahaan ini mencapai hasil seoptimal mungkin. Syarat yang terakhir ini yang jarang dijumpai. Jauh lebih banyak partner yang setengah-setengah saja dalam menyumbangkan sumber daya yang dimilikinya. Boleh jadi ia belum percaya seratus persen pada mitra bisnisnya atau mungkin karena sebab-sebab lain.

Dari hal ini, maka dengan didasari oleh rasa saling percaya yang kuat dan sifat kerja sama yang saling membutuhkan bukannya saling memanfaatkan, maka kerjasama akan lebih lancar jalannya. Pembagian keuntungan harus jelas dan semua pihak harus jujur. Sebab partner ini haruslah sudah merupakan orang yang kita anggap "keluarga" sendiri. Tak perlu lagi rasa saling curiga, iri hati atau jegal menjegal.

Harus berinovasi

Peter F. Drucker, seorang pakar manajemen, mengatakan bahwa kebanyakan pemilik usaha kecil adalah BUKAN entrepreneur. Ditambahkannya lagi, inovasi adalah hal yang khusus harus ada dalam entrepreneurship. Nah, mengapa kalau perusahaan besar bisa diduga ada entrepreneurship? Karena semakin besar perusahaan, kompetisinya semakin keras. Untuk bisa mempunyai pasar yang makin besar dan produk yang diterima pasar, perusahaan harus melakukan inovasi.

Usaha kecil, seperti misalnya toko kelontong di desa, banyak yang bilang tidak perlu ada inovasi. Tapi, apa akibatnya kalau tiba-tiba ada toko ritel modern masuk ke sana? Tanpa inovasi dan kepandaian untuk menciptakan peluang, pasti dengan mudah tergilas oleh persaingan. Jadi... apakah Anda ingin jadi pedagang biasa atau entrepreneur?

Sebenarnya inovasi ini dapat dilatih. Memang membutuhkan sebuah usaha yang kreatif karena harus berpikir dengan melihat keadaan yang terjadi di sekitar kita. Kebanyakan dari kita hanya melihat tapi tidak berpikir. Padahal, ada banyak peluang, ada banyak inovasi yang bisa dilakukan. Mengenai inovasi, saya akan membahas di bagian berikutnya.

"Awalnya saya takut gagal, tetapi karena saya selalu menghadapi setiap tantangan, kegelisahan saya berubah menjadi optimisme yang terus berkembang."
~ Howard Schultz (Pendiri Starbucks)

Bab 9
Mau Sukses? Ambil Risiko!

Seperti biasa, untuk mengisi waktu perjalanan, saya membawa sebuah buku. Kali ini buku yang saya ambil dari lemari berjudul *"Always On Top*: Prinsip-prinsip mengagumkan agar selalu bahagia di segala aspek kehidupan Anda." Judul asli buku ini dalam bahasa Inggris adalah *"Turn It Up!: How to Perform at Your Highest Level for a Lifetime"* ditulis oleh Dr. Jeffrey Spencer. Semula saya mengira buku ini biasa-biasa saja seperti kebanyakan buku-buku tentang bagaimana menjadi bahagia. Namun ketika memulai membaca pendahuluannya, saya menemukan banyak hal menarik. Langsung saya ambil bolpoin dan membuat coret-coret di buku, menggaris bawahi kalimat yang menurut saya penting. Saya ingin membagikan pencerahan yang saya dapatkan dari buku ini kepada Anda.

Di awal pendahuluan yang berjudul "Kita Semua Lahir sebagai Pemenang", ada sebuah gambar satu halaman dengan sebuah kutipan dari Gustave Flaubert, yaitu "Sukses, sejauh yang saya ketahui, adalah sebuah hasil, bukan sebuah tujuan" . Saya lantas merenung, sering kalau saya bertanya ke mahasiswa saya, "Apa cita-citamu?" Sebagian besar dari mereka akan menjawab, "Menjadi orang sukses." Apa itu sukses? Saya jadi berpikir, barangkali salah kalau kita ingin punya tujuan menjadi sukses. Kalau sukses

adalah hasil, dan bukan tujuan, maka mestinya kita harus punya tujuan yang jelas. Kalau kita mencapai tujuan itu, maka hasilnya adalah kita akan sukses. Sukses itu sendiri bukanlah tujuan, orang harus paham akan hal ini.

Membaca halaman berikutnya, Jeffrey, penulis buku ini mengemukakan bahwa kesuksesan sejati akan menghasilkan keberkahan, rasa aman, optimis dan menjadikan orang suka menolong sesama. Menurutnya, semua rasa itu merupakan tanda yang menyertai sebuah kesuksesan. Ini membuat saya makin tertarik membaca buku ini. Banyak orang yang saya temui, yang masih merasa harus mengejar kesuksesan, hidup dalam ketidakpastian dan ragu akan masa depan. Karena saat ini aktivitas saya banyak dalam pendidikan entrepreneurship, saya jadi berpikir, mindset entrepreneurship itu bagaimana bisa ada kalau orang itu sendiri belum merasa sukses? Ini menjadi sebuah paradoks, untuk berentrepreneur, seseorang harus yakin akan kemampuan diri dan optimis menghadapi masa depan. Tapi di sisi lain, mereka yang belum merasa sukses, ketika diajak berpola pikir entrepreneur, dirinya sendiri masih ragu. Akibatnya, biasanya di dalam seminar-seminar motivasi dan kewirausahaan, orang dengan mudah terbawa suasana seminar sehingga bangkit semangat dan keinginannya untuk menjadi entrepreneur, tapi setelah beberapa hari, rasa ragu kembali menyelimuti diri. Bahkan banyak yang kemudian apatis dan tidak percaya lagi dengan seminar motivasi atau pendidikan kewirausahaan. Ini tidak mengherankan, sebab dari apa yang dikemukakan Dr. Spencer, orang yang belum sukses memang memiliki banyak keraguan dalam diri. Lalu bagaimana jalan keluarnya?

Maka sebuah pertanyaan umum adalah “Apa yang diperlukan untuk menjadi lebih sukses?” Ya, ini adalah pertanyaan yang sering diajukan. Hanya saja, orang sering ingin mendapatkan solusi instan yang cespleng. Menemukan jawaban pertanyaan seperti itu, Spencer mengemukakan bahwa ini membedakan antara siapa ‘yang bisa menjadi sesuatu’ dengan siapa ‘yang tidak menjadi sesuatu’. Kabar baiknya, kita dapat menemukan dan menggali sistem sukses diri sendiri melalui mengembangkan bakat, pikiran dan pengetahuan yang nantinya akan menjadi infrastruktur untuk menciptakan kesuksesan. Jadi, kita memang dianjurkan untuk meluangkan waktu dan tenaga untuk menciptakannya, dan ini yang membedakan antara orang yang sukses dengan yang tidak.

Seberapa besar ambisi Anda?

Banyak orang ketika ditanya tentang hidupnya, sudah merasa puas. Meski kebanyakan orang menginginkan kehidupan yang sederhana dan berpikir bahwa kehidupan seperti itu adalah kehidupan yang mereka inginkan, menurut Spencer sebenarnya tidak begitu. “Orang yang paling bahagia adalah orang yang selalu mengejar tujuan mereka secara berkala dan menciptakan tantangan pada diri mereka secara bertahap.” Jadi, orang

yang ingin bahagia dan sukses tidak akan merasa nyaman jika hidupnya hanya itu-itu saja. Mereka tidak akan lepas dari fokus mereka untuk terus maju mengejar impian yang lebih baik.

Kabar baiknya juga, kita semua memiliki bekal yang sama dengan manusia yang lain untuk mencapai keusuksesan. Rahasianya untuk mendapatkan gairah, produktivitas, kegunaan dan hidup yang bahagia adalah mengetahui dan memastikan bakat apa yang bisa membuat kita mencapai produktivitas yang tinggi, sehingga kita dimungkinkan untuk memikirkan dan menggunakan usaha kita untuk mencapai tujuan. Kalimat ini menurut saya penting, sebab kita seringkali hanya ikut-ikutan saja, tidak fokus pada potensi yang kita memiliki, lebih fokus pada kelemahan kita, padahal kalau kita tahu apa yang menjadi kekuatan kita dan menggunakannya secara optimal, maka hasilnya akan sungguh luar biasa. Namun, Spencer mengingatkan bahwa orang sukses tahu bahwa bakat saja tidak cukup. Yang jauh lebih utama adalah memfokuskan waktu dan usaha untuk mengembangkan ketrampilan untuk mewujudkan aspirasi serta menempatkan diri dalam sebuah rencana yang baik.

Apakah semudah itu? Coba tanyakan kepada orang sukses, kebanyakan dari mereka akan mengatakan bahwa hambatan terbesar dan paling sulit untuk dihadapi adalah hambatan yang ada pada pikiran sendiri. Saking kuatnya hambatan ini, beberapa orang bahkan memilih untuk menyerah atau bahkan tak berani bermimpi sama sekali untuk masa depan yang lebih baik. Akan tetapi, bagi mereka yang berhasil mengatasinya -- dan kitapun pasti juga bisa melakukannya -- secara bertahap dengan menempa mental, fisik dan bakat, akan bisa mulai melakukan transformasi hidup menajdi sebuah dinamo kesuksesan yang kuat sepanjang hayat.

Spencer menegaskan bahwa takdir kita tidak terletak pada gen atau keadaan yang ada di sekitar kita, namun masa depan kita tergantung dari apa yang kita kerjakan. Kunci sukses adalah mengembangkan dan melaksanakan rencana yang matang dengan konsistensi sesuai dengan bakat, waktu dan keuangan. Sukses adalah sesuatu yang bisa dipelajari siapa saja. Sukses merupakan level alami dalam hidup, namun ada aturan-aturan yang perlu diikuti.

Bagian pendahuluan lewat sudah, saya membuka lembar berikutnya yakni Bab 1 dengan judul “Mengapa Sukses itu Penting?” Ada gambar sebuah pemandangan dengan tulisan kutipan dari David McCullough: “Sukses yang sebenarnya ditemukan dalam pekerjaan yang Anda sukai.” Kembali saya merenung, ya ini benar sekali. Saya tidak akan pernah merasa sukses jika saya melakukan hal yang saya tidak sukai meski saya berhasil mentuntaskan pekerjaan tersebut. Jadi kalau kita selama ini sudah bekerja dan sejauh ini lancar tapi masih merasa belum sukses, barangkali memang karena kita berada di dalam pekerjaan yang tidak kita sukai. Kita mengerjakan hanya untuk mencari nafkah, sebagian untuk bertahan hidup, sebagian lagi untuk

memenuhi keinginannya yang beraneka ragam.

Mengapa merasa sukses itu penting?

Dr. Jeffrey Spencer juga membahas tentang "Mengapa Sukses itu Penting?" Kita semua ingin sukses tapi sering kita tidak menyadarinya, bahwa sukses ternyata penting bagi kehidupan. Bab ini membawa kita lebih jelas tentang perlunya sebuah kesuksesan bagi diri kita.

"Bisakah saya menjadi sukses?" Pertanyaan itu sering dikemukakan di saat-saat tertentu. Jawaban yang paling umum adalah, "Ya, Anda tentu bisa sukses." Keinginan untuk menjadi sukses tidak bisa ditolak, karena merupakan insting dasar manusia yang mempengaruhi satu manusia dengan yang lain melalui pemikiran dan tindakan. Tiap orang mendefinisikan kesuksesan dengan cara yang berbeda-beda. Seperti dijelaskan oleh Spencer dalam buku *"Always on Top"* ini, kita semua dibekali kemampuan dan kendali untuk sukses. Masalahnya, kita tidak pernah mempelajari sehingga kita seakan tidak percaya pada diri sendiri bahwa kita memiliki kemampuan untuk meraih mimpi kita.

Nah, sukses bukanlah sesuatu yang dengan mudah bisa dikuasai oleh semua orang. Orang yang sukses tidak malu atau merasa bersalah atas segala hal yang mereka lakukan untuk meraih kesuksesan. Persoalannya, ada banyak orang yang mudah merasa malu kalau gagal, malu kalau ditolak atau bersalah jika tidak berhasil. Menjadi seorang yang sukses secara konsisten mudah dalam konsepnya, yakni: Hanya dibutuhkan penyelesaian yang tepat waktu atas tugas-tugas tertentu di dalam sebuah rencana yang dirancang dengan baik yang mencapai hasil yang telah ditentukan. Apa maksudnya dengan pernyataan dari Dr. Jeffrey Spencer ini?

Satu atau dua buah kesuksesan tidak serta merta menjadikan seseorang disebut sukses. Sukses adalah ketrampilan yang dilatih dengan rajin, yang kemudian menjadi suatu yang alami secara konsisten menghasilkan apa yang diinginkan dengan menciptakan kehidupan yang produktif, berguna dan bergairah. Sukses itu penting bagi semua orang yang menginginkan hidup yang sangat bersemangat, bergairah dan memuaskan. Saya kemudian berpikir lagi, kalau kita hidup hanya ikut arus, atau *just follow the flow*, kita tidak akan pernah mengalami kesuksesan. Untuk memperoleh hasil yang sukses, seseorang harus memiliki kepercayaan diri untuk bisa sukses.

Dengan kesuksesan, seseorang akan melepaskan diri dari belenggu yang mengikat dirinya untuk kemudian menjadi yang terbaik. Sukses akan membangun pikiran kita menjadi kuat dan jiwa menjadi bersemangat, sekaligus menciptakan hubungan yang berarti, mencerahkan masa depan kita, optimis merealisasikan mimpi, menentukan siapa jati diri kita sehingga membuat kita bisa membangun sekaligus mendayagunakan bakat yang kita miliki dengan optimal.

Oke, sukses memang membangun mentalitas juara. Tapi bagaimana caranya? Jawabannya memang sederhana tapi tidak mudah. Tidak mudah, bukan berarti tidak bisa. Sukses menuntut dan memaksa Anda untuk mengembangkan pemikiran yang fokus serta perhatian sepenuhnya. Dengan fokus yang cukup akan membuat kita mendapat banyak manfaat, menghasilkan lebih banyak, dan menjadi dasar yang penting bagi keberhasilan kita. Sedangkan pikiran yang tidak fokus tidak akan menghasilkan apapun. Saya jadi teringat, ketika mengobrol di antara teman, ada yang mengatakan bahwa akan melakukan bisnis sampingan. Lalu ada seorang yang menimpali, kalau melakukan bisnis secara sampingan, hasilnya juga sampingan. Jangan berharap sukses kalau kita tidak fokus.

Kalau Anda sudah sering mengalami sukses, Anda akan lebih mudah menyeleksi siapa saja yang bisa Anda dengarkan pendapatnya. Ini bukan berarti Anda mudah dibujuk orang lain, tetapi kalau Anda punya keyakinan diri, Anda bisa mengatakan pada orang-orang di sekitar Anda bahwa pendapat mereka akan Anda dengarkan jika Anda membutuhkan. Anda tidak akan mudah terombang-ambing hanya karena banyak pendapat yang meragukan kemampuan Anda. Ingat, tidak ada seorangpun yang berhak menghambat Anda dengan pemikiran, pendapat, atau harapan mereka pada Anda. Hidup Anda adalah sepenuhnya milik Anda. Saya jadi teringat dengan kata-kata George Bernard Shaw: *"Life isn't about finding yourself. Life is about creating yourself."*

Sebenarnya banyak peristiwa dalam hidup kita yang bisa dianggap sukses. Namun orang seringkali lebih teringat akan kegagalan yang dialaminya. Saya pernah melihat sebuah video dokumenter dari BBC yang berjudul *"Human Instict: The Will to Win"* tentang mengapa kegagalan lebih diingat ketimbang kesuksesan. Ketika seseorang mengalami kegagalan, ingatan itu disimpan di dalam amygdala (organ kecil dalam otak kita) yang membuat kita tidak hanya merekam ingatannya tapi sekaligus emosi yang menyertainya. Ini bagian dari manusia mempertahankan dirinya, agar tidak mengalami kegagalan yang sama. Ketika seseorang gagal naik kelas, atau mengalami kerugian dalam bisnis, atau gagal dalam rumah tangga, akan jauh lebih teringat ketimbang keberhasilan yang telah dicapai dalam hidupnya.

Mengapa orang sukses makin sukses, sementara yang terpuruk makin menderita? Ini tak lain karena semakin Anda sukses, semakin banyak pilihan yang akan Anda temui, dan Anda tentunya akan semakin sukses. Jika Anda telah sukses, Anda bisa memiliki pikiran yang segar untuk meraih kesuksesan yang lain lagi. Namun jika yang terjadi sebaliknya, kita akan ragu dan sikap plin-plan akan membuat kesempatan yang Anda miliki lenyap dengan cepat. Spencer mengatakan, "Kata keraguan tidak ada di dalam kosa kata orang-orang sukses." Kesuksesan akan meningkatkan kecepatan dan akurasi kita untuk membuat sebuah keputusan.

Yang kita butuhkan sekarang adalah percaya pada kemampuan kita. Kesuksesan bisa diraih dengan berbagai cara dan tidak ada yang tidak bisa dicapai. Saya teringat dengan kata-kata Walt Disney, *"If you can dream it, you can do it."* Ketika Anda percaya pada kemampuan Anda dan mencocokkan kemampuan Anda dengan kesempatan yang ada, maka Anda bisa mengubah hal-hal yang mungkin menjadi sesuatu yang pasti. Saya menggaris bawahi dari buku ini, ada tiga hal yang perlu diingat:

1. Tidak ada yang bisa, atau, bahkan Anda sendiri, menentukan tindakan seperti apa yang benar-benar tepat bagi Anda.
2. Kekalahan hanyalah sebuah gambaran yang menunjukkan seseorang yang tidak berhasil meraih apa yang diinginkan padahal telah melakukan usaha terbaiknya, namun itu bukan masalah besar, selama kita berkomitman mengejar dan mencapai impian kita.
3. Menentukan waktu yang tepat serta kesabaran adalah hal penting untuk mencapai kesuksesan yang konsisten.

Kini kita mengetahui apa gunanya sukses bagi diri kita. Sukses melahirkan optimisme. Optimisme adalah segalanya! Kesuksesan akan membuat kita menjadi pribadi yang lebih optimis dibanding dengan orang-orang yang bingung, baru memulai usahanya, sedang berjuang, atau masih mencoba meraih impiannya. Saat optimisme Anda mulai tumbuh, begitu pula kemampuan, energi, dan antusiasme Anda. Ini akan membuat Anda ingin mencapai tingkatan yang lebih tinggi di masa mendatang.

Spencer mengatakan bahwa berusahalah selalu mengambil jalan hidup utama karena Anda tidak pernah bisa mengetahui siapa yang memperhatikan Anda. Karena sukses adalah sebuah hasil, maka kesuksesan adalah sebuah modal yang penting. Ini makin jelas, bahwa sukses bukan tujuan tapi hasil. Orang-orang yang sukses kadang-kadang mendapat julukan yang tidak adil sebagai orang yang terlalu memikirkan diri sendiri, terlalu hebat bagi orang lain. Saya jadi teringat juga dengan kata-kata Bong Chandra saat memberi motivasi di Universitas Ciputra, "Sedikit egois banyak empati." Sepertinya hal ini hampir mirip. Spencer juga mengemukakan bahwa seorang individu yang sukses akan selalu melihat kesuksesan sebagai memiliki harta yang cukup untuk semua orang. Bisa berbagi dengan sesama merupakan berkah dari kesuksesan.

Bicara soal pentingnya kesuksesan, menurut Spencer, untuk meraih kesuksesan kita harus menerangkan dengan sejelas-jelasnya apa yang ingin kita raih. Lalu, kita harus bisa merencanakan dan menjalankan semua langkah yang ada dalam rencana tersebut. Kesuksesan mengajarkan kepada kita bagaimana membuat keputusan yang tidak terlalu kuno sekaligus tidak terlalu riskan. Nah, di sini kita akan membahas soal bagaimana mengambil risiko. Risiko itu merupakan suatu hal yang penting, sebab tanpa adanya risiko, tidak akan ada perubahan dalam hidup Anda.

Jangan sia-siakan potensi Anda

Spencer dengan tegas menyatakan bahwa jika Anda selalu berada di zona nyaman, maka bakat yang Anda miliki akan sia-sia, membuat hidup Anda tidak berarti dan menyulitkan diri Anda sendiri. Anda memiliki potensi yang luar biasa untuk diaktualisasikan. Jangan sia-siakan hal itu.

Sukses menegaskan kepada Anda bahwa Anda sendirilah yang bertanggung jawab akan sukses atau tidaknya diri Anda. Spencer kemudian menceritakan pengalamannya ketika berusia 18 tahun, ketika ditanya oleh pelatihnya, apakah ia membutuhkan bantuan untuk menyelesaikan latihan olah raga yang berat. Spencer lantas menjawab, "Ya." Pada saat itu, pelatihnya memandanginya dengan tatapan kosong dan kemudian meninggalkannya. Pada saat itulah Spencer menyadari bahwa pelatih memberi petunjuk yang benar. Diri kita sendirinya yang seharusnya mengetahui jawaban atas pertanyaan kita sendiri. Intinya, jangan menjadi tergantung pada pelatih, kita harus bisa menjadi penentu hidup kita.

Membuat rencana perlu tapi kita juga harus bisa beradaptasi dalam meraih impian kita. Jangan kaku dengan rencana yang kita buat. Kita seringkali dipaksa untuk mengubah rencana sesuai dengan keadaan yang ada. Saya pernah membaca buku yang berjudul *"The Adventures of Johnny Bunko: the Last Career Guide You'll Ever Need"*, karya Daniel H. Pink, di bagian awal bukunya ditulis: *"There is No Plan"*. Sebenarnya ini bukan berarti kita tidak membuat rencana sama sekali, tapi tidak boleh ada rencana yang kaku, sebab kita tidak pernah bisa memprediksi masa depan dan memastikan akan berada di mana kita nantinya. Beberapa tahun lalu, saya tidak pernah membayangkan bahwa saya akan berada di Universitas Ciputra. Saya juga tidak pernah membuat rencana untuk itu sebelumnya. Saya pribadi percaya bahwa tidak ada yang kebetulan dalam hidup ini. *There is no coincidence and everything happens for a reason.*

Satu hal yang tak boleh diabaikan adalah meningkatkan ketrampilan kita. Ketrampilan adalah fondasi di mana hidup yang produktif dan kaya dibangun di atasnya. Penguasaan ketrampilan yang baik akan membuat Anda percaya diri untuk melakukan berbagai hal. Menambah ketrampilan yang sudah Anda miliki merupakan hal wajib yang akan sangat berguna bagi Anda kelak.

Ada satu hal lagi yang tidak boleh dilupakan. Pasti kita pernah dengar sebuah nasihat: "Kesehatan adalah segalanya." Untuk menjadi sukses, diperlukan kesehatan yang baik, pemikiran yang cerdas, terus menerus memperbaiki diri, menyeimbangkan berbagai aktivitas serta fokus pada kesuksesan jangka panjang. Saya ingin menggarisbawahi masalah kesehatan ini. Kesehatan adalah aset terbesar Anda. Jika Anda sakit, maka Anda akan menggunakan banyak uang, waktu dan tenaga untuk kembali menjadi sehat. Lakukanlah segalanya yang mungkin untuk tetap menjaga kesehatan Anda.

Di awal Spencer menegaskan takdir bahwa kita tidak terletak pada gen atau keadaan yang ada di sekitar kita. Jangan beranggapan bahwa orang yang lahir di keluarga kaya akan lebih sukses daripada yang dari keluarga kurang mampu. Semua itu tidak akan menentukan kesuksesan. Namun ada satu hal yang membedakan antara orang satu dengan yang lainnya, yakni karakter. Karakter seseorang dibedakan dari tindakannya. Nilai diri Anda hanya bisa diukur dengan apa yang telah Anda lakukan dan apa yang telah Anda capai. Anda harus selalu melihat apakah kesuksesan Anda telah sesuai dengan yang diinginkan atau tidak. Untuk mengetahui secara pasti apa dampak impian dan pendapat Anda, disarankan agar Anda berbicara dengan orang yang mendorong Anda untuk memiliki sebuah impian. Inilah perlunya kehadiran seorang mentor dalam hidup kita. Dengan bimbingan mentor, kita bisa mengetahui cara mengatasi berbagai kesulitan yang kita hadapi. Mentor yang baik hanya memberi tahu caranya, solusinya harus kita temukan sendiri.

Dengan demikian, satu-satunya yang harus Anda kendalikan dalam hidup adalah tindakan Anda. Ketika tindakan Anda merupakan ekspresi dari bakat, minat dan kemampuan spesial yang dimiliki, maka itu berarti Anda telah melakukan tindakan pengembangan diri. Bakat tersembunyi Anda terdapat di tempat yang tersembunyi dan satu-satunya cara mengeluarkan bakat Anda adalah dengan melakukan sesuatu yang menghasilkan. Bakat dan ketrampilan unik Anda bagaikan mata uang yang bisa ditukar dengan barang dan jasa.

Tanpa risiko, hidup itu sepi

Risiko, seperti halnya ketakutan, adalah salah satu kata ajaib dalam hidup. Spencer mengatakan bahwa tanpa risiko, hidup akan sepi dari tantangan dan gairah. Orang yang sukses punya prinsip: “Tanpa ada tantangan, maka seseorang tidak akan mendapatkan apapun.” Namun orang yang sukses juga menyadari bahwa tidak semua perbuatan bisa menjadi sukses, kadang juga ada kegagalan yang harus dialami. Nah, mengenai hal ini, Spencer mengatakan bahwa jika Anda tidak sering mengalami kegagalan, berarti tujuan Anda terlalu rendah, dan Anda terlalu banyak berada di zona aman. Kata-kata ini menyadarkan saya. Kalau saya merasa selama ini hidup saya berjalan baik-baik saja, jangan terlena, sebab jangan-jangan saya yang terlalu santai dalam menghadapi masa depan. Bahkan bisa jadi saya telah melewatkan banyak kesempatan dan risiko dalam hidup. Saya lantas berpikir juga, berarti saya harus siap gagal... harus berani gagal. Karena jika saya takut gagal, maka saya justru tidak akan berani menempuh risiko yang levelnya lebih tinggi lagi. Saya sudah nyaman dengan risiko yang saya jalani saat ini, tapi saya tidak berani untuk naik ke tingkat risiko yang berikutnya. Maka benarlah apa yang dkatakan T.S. Eliot, seberapa jauh kita mau mengambil risiko akan menentukan sejauh mana kita bisa mencapai

kesuksesan dalam hidup ini.

Dengan mengambil risiko, kita diajarkan bahwa peluang pada masa yang akan datang, baru akan datang saat kita mengoptimalkan peluang yang dimiliki hari ini. Risiko itu perlu dihadapi dan dijalani. Memang, saat menghadapi risiko, ada sebagian orang yang berpikir tentang hal buruk yang akan menimpa dan juga merasa khawatir kehilangan apa yang dimiliki saat ini. Tapi, akan berbeda jika bisa menerjemahkan risiko sebagai sebuah peluang terbuka yang bisa menjadikan hidupnya lebih bergairah, lebih berguna, lebih produktif, dan lebih menjanjikan. Di balik risiko yang besar terdapat perolehan yang besar. Dan, ingatlah bahwa tidak melakukan apapun bahkan memiliki tingkat risiko yang tinggi bagi kita di kemudian hari.

Di buku *"Always on Top"* ini ada kata-kata sederhana namun bagi saya dalam artinya, yakni: "Orang-orang sukses memulai tindakan mereka dengan keinginan besar untuk menjadi sukses." Kalimat ini seakan tanpa makna berarti, tapi kalau kita lihat esensinya, ini bisa menjadi sebuah pertanyaan mendasar, yaitu "Seberapa besar Anda ingin sukses?" atau "Seberapa sungguh-sungguh Anda ingin benar-benar sukses?" Saya akan coba jelaskan dengan cara saya mengapa hal ini menjadi penting. Saya coba ambil contoh seorang teman saya sendiri, dia seorang duda, penampilan menarik dan memiliki kehidupan yang cukup mapan. Dia ingin menikah lagi dan mempunyai pendamping dalam hidupnya. Namun sampai lebih dari 10 tahun menduda, dia belum menikah lagi, bahkan memiliki kekasih saja tidak. Hingga suatu saat, ketika ada seorang sahabat saya datang dari Jakarta, dia adalah seorang guru spiritual yang telah berusia lebih dari 70 tahun. Saya mengajak teman saya datang ke hotel tempatnya menginap. Lalu setelah berbincang macam-macam, dia bertanya, "Apakah saya masih mempunyai peluang untuk menikah lagi?" Nah, jawaban atas pertanyaan ini yang membuat saya tercengang. Beliau justru membuat pertanyaan balik, "Seberapa sungguh-sungguh kamu ingin menikah?" Jawab teman saya, "Ya kalau bisa menikah, syukur, kalaupun ternyata tidak, ya tidak apa." Nah, jawaban inilah yang akhirnya menunjukkan apakah benar sungguh-sungguh atau tidak. Kalau kita tidak sungguh-sungguh, janganlah kita berharap hasilnya akan seperti yang kita inginkan. Kalau kita sungguh-sungguh, maka kita akan fokus dan berkomitmen akan tujuan itu dan hasilnya adalah sebuah kesuksesan.

Belajar dari hal itu, saya sejak itu ketika memilih untuk melakukan sesuatu dalam hidup ini, saya akan sungguh-sungguh menginginkan hal tersebut. Saya tidak mau bersikap, ya kalau berhasil ok, tidak pun juga tidak masalah. Pemikiran seperti itu saya buang jauh-jauh. Saya harus sungguh-sungguh ingin atau tidak sama sekali, sehingga saya tidak lagi terganggu dengan keinginan yang cuma setengah-setengah.

Tentu, keberanian mengambil risiko itu tidak sama pada semua orang. Seperti telah dibahas sebelumnya, kalau kita berani mengambil risiko dan kemudian sukses, maka kita akan berani untuk mengambil risiko yang lebih besar. Contoh sederhana, kalau kita berani ambil pinjaman untuk modal usaha di bank sebenar 5 juta rupiah, lantas kita berhasil melunasinya, maka di kemudian hari kita akan lebih berani untuk ambil pinjaman yang lebih besar lagi. Ibarat kita main sebuah game komputer, setiap level pasti punya kesulitan sendiri-sendiri dan biasanya makin tinggi levelnya akan makin sulit. Jika kita berhasil di level yang pertama, pasti kita ingin mencoba level berikutnya. Demikian seterusnya hingga kita sampai pada level yang sangat sulit dan tak mudah untuk menyelesaikannya. Nah, pertanyaannya, kita mau "bermain" di level yang mudah (yang seakan tak ada risikonya), atau mencoba terus untuk berhasil dan meningkat ke level kesulitan berikutnya.

Ini hal yang penting untuk disimak: Pilihlah tingkat risiko yang tepat bagi Anda. Pisahkan mana risiko yang bisa Anda jalankan dari yang sulit dijalankan. Ini tidak mudah, karena Anda harus punya ketrampilan dalam memisahkan kedua jenis risiko tersebut. Ketrampilan memisahkan risiko ini yang menentukan apakah Anda akan sukses atau tidak. Anda tidak boleh bermain di level aman karena hal itu tidak akan membuat Anda maju, tapi juga tidak baik berada di kondisi yang bisa membuat Anda berdarah-darah mengalami kegagalan. Anda harus tahu, mana risiko yang bisa Anda tempuh dan memiliki potensi kesuksesan yang bisa Anda raih. Dengan kata lain, jika Anda seorang petinju kelas bulu, jangan bertanding di level kelas berat. Anda harus bertanding di level yang sesuai dan jika Anda sukses, melangkahlah ke level risiko yang lebih tinggi.

Itulah sebabnya, sebelum mengerjakan beberapa hal, seorang juara selalu melakukan analisis risiko terlebih dahulu. Jika hasil analisis memperlihatkan bahwa risiko yang ditanggung terlalu besar, mereka tidak akan mengambil risiko tersebut. Dengan kata lain, ketika Anda tidak yakin dengan risiko yang akan Anda ambil, jangan melakukan tindakan apapun sampai ada fakta yang menunjukkan bahwa risiko yang Anda akan ambil bisa menguntungkan Anda. Ini juga berarti sebenarnya, jika tantangan dirasa terlalu memberatkan, jangan ambil risiko tersebut. Carilah peluang lain.

Tapi lalu saya mempertanyakan juga pernyataan di atas. Bagaimana jika orang tersebut adalah seorang yang pesimis atau peragu? Bagaimana jika orang itu sebenarnya mampu, tapi dia tidak memiliki keyakinan diri untuk bisa melakukannya sehingga menganggap tantangan yang ada itu memiliki risiko yang terlalu besar untuk dapat ditanggung? Bagaimana kita bisa tahu bahwa ukuran risiko yang kita nilai tersebut adalah benar-benar obyektif? Saya mencoba mencari jawabannya. Spencer mengemukakan bahwa kita memang butuh kearifan yang bisa membimbing kita untuk menyatakan bahwa tindakan yang kita ambil itu adalah tindakan yang berani, bukan tindakan bodoh sebagai akibat dari keinginan ego kita. Di sisi lain, kita

harus benar-benar sadar bahwa kalau kita masih ragu-ragu, jangan-jangan hambatan itu justru datang dari dalam diri kita sendiri akibat kita tidak mau keluar dari zona aman.

Jangan ragu, fokus pada tujuan

Cara melatih diri paling efektif menurut Spencer adalah membiasakan diri untuk mengerjakan sesuatu yang lebih daripada yang dapat dilakukan. Dalam bahasa Inggrisnya adalah: *"Doing extra miles."* Jadi kuncinya adalah, kita tahu apa bakat kita, fokus pada hal itu, jaga kesehatan, tingkatkan selalu ketrampilan dan lakukan secara lebih dari sekedar biasa-biasa saja.

Di akhir tahun 80an saya pernah membaca buku karangan Bertrand Russell yang berjudul "Menuju Hidup Bahagia". Buku ini terjemahan dari buku *"The Conquest of Happiness"*. Di dalam buku ini ada tulisan yang saya ingat hingga kini: "Binatang selalu bahagia asal sehat dan cukup makan. Seharusnya manusia lebih bahagia, tetapi… tidaklah demikian." Saya coba cari bahasa Inggrisnya, kata-katanya sebagai berikut, *"Animals are happy so long as they have health and enough to eat. Human beings, one feels, ought to be, but in the modern world they are not, at least in a great majority of cases."* Bertrand Russell meyakini bahwa ketidakbahagiaan itu pada umumnya karena pandangan dunia yang keliru. Kebahagiaan itu adalah hak manusia yang utama, sesuatu yang seharusnya tidak hanya dirindukan, tetapi dikejar secara aktif. Namun kita sering melihat wajah orang yang justru menunjukkan kelemahan, kecemasan bahkan kesengsaraan. Manusia ingin sukses dan bahagia, tetapi mengapa banyak yang merasa belum sukses dan belum bahagia? Kadang di mulut mengatakan dirinya bahagia dan baik-baik saja, tapi kalau mau jujur, seakan masih ada yang hilang dari hidupnya. Kita semua ingin menjadi pemenang, bukan seorang *loser* (kalah).

Fakta penting yang harus kita pelajari dan percayai dalam usaha kita menjadi seorang pemenang adalah jika kita tidak sukses di suatu hal, bukan berati kita adalah orang yang gagal. Seperti dijelaskan oleh Dr. Jeffrey Spencer, "Jika tantangan terlalu memberatkan, jangan ambil risiko tersebut, carilah peluang yang lain." Nah, di sini butuh kemampuan untuk dapat mempelajari risiko.

Risiko yang sama bisa dianggap berat oleh seseorang namun bagi yang lain bisa dilihat sebagai hal yang mudah. Jadi, risiko itu tergantung dari pikiran kita sendiri. Sebagaimana terlihat, banyak orang yang menjadi minder dan tidak yakin akan kemampuan diri sendiri untuk bisa menjadi sukses karena mereka selalu gagal setiap kali mencoba meraih tujuan. Kalau kita akhirnya minder, maka ini merupakan hambatan besar untuk menjadi orang yang tidak sukses. Padahal, kita semua dilahirkan sebagai orang sukses dan dibekali dengan kemampuan yang bisa membuat diri kita sukses. Hal yang perlu kita lakukan adalah mempelajari ketrampilannya.

Memanfaatkan sebuah peluang memerlukan tindakan cepat dan tepat. Sayangnya, kebingungan baru akan dirasakan setelah mereka menyetujui untuk mengambil sebuah risiko. Untuk meraih kesempatan tanpa keraguan diperlukan sikap tenang, percaya diri, dan pikiran yang tertata. Karakter ini akan menghasilkan kepercayaan diri untuk mengubah berbagai peluang menjadi kesuksesan.

Ketika sebuah peluang hadir di saat yang tepat, maka risiko seburuk apapun akan dengan mudah diubah menjadi sebuah kesuksesan. Nasihat Spencer adalah turuti kata hati dan jangan lama-lama menganalisis risiko. Terlalu lama berpikir, peluang bisa lewat. Jika banyak waktu digunakan untuk menganalisis risiko yang akan ditanggung dan terlalu banyak memikirkan berbagai pilihan atau konflik batin, maka kinerja otak dalam menentukan pilihan akan semakin melambat. Sekali lagi, Spencer menekankan bahwa respon insting itu penting. Ketika ketrampilan dan insting kita telah terbangun, keduanya akan memberitahukan kepada kita apakah sebuah peluang bisa diubah menjadi kesuksesan atau tidak.

Salah satu kunci kesuksesan adalah tergantung dari kemampuan kita untuk tetap fokus dan menjaga perhatian. Kita harus belajar untuk berkomitmen pada satu pekerjaan yang medukung ambisi kita dan sekaligus bisa memuaskan orang lain. Jadi, jangan mengambil risiko suatu pekerjaan padahal pekerjaan Anda sebelumnya belum selesai.

Ada hal menarik yang disampaikan Spencer, "Semua orang sukses mendasarkan keputusan mereka pada apa yang ingin mereka capai, bukan apa yang kemungkinan akan mereka lepas." Apa maksudnya? Misalnya begini, saya ingin menulis dan menerbitkan buku, namun yang membuat saya belum melakukannya adalah karena saya memikirkan modal yang harus saya keluarkan untuk menerbitkan buku tersebut. Akibatnya, keputusan saya selalu tertunda karena saya tidak membuat keputusan berdasarkan apa yang ingin saya capai, yakni menulis dan menerbitkan buku.

Spencer mengatakan, ada dua jenis orang, yaitu seseorang yang melakukan tindakan berdasarkan apa yang ingin ia dapatkan, dan seseorang yang memutuskan sesuatu berdasarkan apa yang akan mereka lepaskan. Kalau saya termasuk tipe yang pertama, maka saya akan segera menerbitkan buku tersebut sendiri dan meraih kesuksesan kebih dari apa yang ada dalam bayangan saya. Jika Anda masih bingung, maka dalam setiap risiko yang akan diambil, terdapat kemungkinan perolehan dan juga kemungkinan pengeluaran (sesuatu yang harus dilepas). Ada orang yang orientasinya pada hasil (*result*), tapi ada yang pada biaya (*cost*). Kalau kita fokus pada sesuatu yang dilepas, seringkali akibatnya kita membatalkan rencana atau tindakan kita. Dengan kata lain, kita mesti siap dengan risikonya, demi perolehan yang akan didapat, jangan terpaku pada kemungkinan yang akan kita lepas. Jangan tunda, tapi jangan sembrono

Kita semua mengalami semacam suntikan adrenalin yang membuat diri kita tidak enak, cemas dan tegang, ketika kita membuat atau berpikir bahwa kita melakukan kesalahan. Semua orang sukses mempunyai seni menguasai keadaan dari pekerjaan yang mereka tangani. Kemampuan fokus ini akan membuat mereka berani mengeluarkan pendapat dalam sebuah diskusi, memahami pemikiran yang sedang dibicarakan, dan mampu membangun pembicaraan yang menarik. Kalaupun kita mengalami ketegangan atau keraguan sebelum memulai usaha, sebenarnya hal itu menunjukkan bahwa tubuh kita sehat serta merupakan tanda bahwa tubuh kita siap bekerja. Yang ingin ditekankan Spencer justru adalah, jangan menunda pekerjaan. Setegang apapun itu, kalau Anda merasa bahwa itu bisa dilalui, lakukanlah. Jika hidup kita terlalu banyak menunda pekerjaan, maka ketika hari yang baik datang, Anda tidak akan bisa memanfaatkannya dengan baik.

Namun jangan sekali-kali melangkahkan kaki ketika kita masih bingung. Walau ego kita kadang mendorong untuk nekad, terbayang bakal dapat untung banyak, sebaiknya jangan melakukannya. Terlebih ketika mental kita sedang menurun, tariklah diri, jangan mengambil risiko apa pun dan jangan lakukan apapun. Oleh karena itu, kalau kita bicara smart risk taking, sebenarnya ini bukan masalah hitung-hitungan angka, tapi lebih pada kesiapan diri dan bagaimana bijak membuat keputusan. Seperti contoh, Anda bisa melompat sejauh katakanlah dua meter dengan merasa yakin. Namun jika jarak yang sama, yakni dua meter, tetapi di antaranya merupakan sebuah jurang yang sangat dalam, apakah Anda berani melakukannya? Kalau berani maka lakukanlah. Kalau ragu, jangan. Ini kuncinya. Itu sebabnya kesehatan menjadi penting. Seperti kata pepatah, *men sana en corpore sano*, dalam tubuh yang sehat terdapat jiwa yang kuat.

Spencer mengingatkan, kombinasi antara risiko dan keras kepala akan berakhir pada kegagalan. Seseorang boleh saja keras kepala namun tetap ada batasannya. Keras kepala dibutuhkan ketika berada dalam kondisi krisis yang memaksa seseorang untuk bertahan hidup. Namun keras kepala bukan bentuk motivasi yang diperkenankan dalam jangan waktu yang lama. Satu hal lagi, jangan pernah mengambil risiko ketika motivasi Anda berasal dari keinginan yang menggebu-gebu. Terkadang saat terbawa suasana atau melihat sukses orang lain, kita begitu menggebu-gebu untuk ikut mengambil risiko. Gunakan insting Anda, pikirkan dengan tenang dan ambil keputusan segera. Ambil risiko itu jika sanggup, atau jika tidak maka lupakan dan cari peluang lain.

Ada lima hal yang ingin saya garis bawahi, yaitu:

1. Risiko terbesar dalam hidup adalah ketika Anda tidak melakukan apapun.
2. Selalu mulai setiap tindakan Anda dengan harapan untuk menjadi sukses.

3. Hindari risiko jika intuisi Anda mengatakan tidak dan jangan keras kepala. Namun bedakan antara intuisi dengan sikap pesimis.
4. Ambillah keputusan yang sesuai dengan apa yang ingin Anda capai, bukan apa yang ingin Anda lepaskan.
5. Ketika hari yang buruk menghampiri Anda, jangan memaksakan diri untuk mempertahankan sesuatu. Orang bijak tahu kapan harus berhenti.

Nasihat Spencer, selalu hindari mengambil risiko ketika hidup Anda mulai terasa bosan, depresi, kesehatan Anda menurun, atau ketika Anda mulai merasa memaksakan suatu kesuksesan, karena kesemuanya akan meningkatkan risiko kegagalan. Lebih baik Anda melakukan kegiatan lain yang bisa menjauhkan dari permasalahan yang ada.

Kendalikan rasa takut Anda

Selanjutnya adalah "Belajar Mengendalikan Ketakutan". Sebuah kutipan dari Frank Herbert, "Rasa takut adalah pembunuh pikiran. Ketakutan adalah kiamat kecil yang membawa pada kehancuran." Spencer mengatakan bahwa sebelum kita belajar lebih lanjut tentang cara meraih kesuksesan, kita harus belajar mengendalikan salah satu hal yang paling merusak, suatu hal yang bisa menahan kita dari kemajuan: RASA TAKUT.

Kita tidak akan bisa memiliki pandangan ke depan, merencanakan langkah yang akan kita ambil, menjalankan langkah dalam rencana kita, atau mengambil langkah berisiko guna meraih impian kita, apabila kita memiliki ketakutan akan kegagalan, pendapat negatif, rasa malu atau ketakutan lainnya. Bila Anda masih tak dapat mengendalikan ketakutan Anda, maka Anda tidak akan bisa meraih apapun impian Anda, bahkan sebelum Anda mencoba meraihnya.

Cara untuk memahami hubungan Anda dengan ketakutan Anda adalah dengan melihat bagaimana pemikiran orang lain mempengaruhi keputusan yang Anda ambil. Ini maksudnya adalah, jika kita lebih dikuasai oleh rasa takut, maka omongan orang lain akan lebih mempengaruhi kita untuk membuat kita menghentikan langkah. Tapi kalau kita bisa mengatasi ketakutan ini, maka kita akan jalan terus. Ibarat kata pepatah, "Biarlah anjing menggonggong, kafilah tetap berlalu".

Jangan pernah berpikir bahwa Anda harus benar-benar terbebas dari ketakutan untuk menjadi seorang yang sukses. Ketakutan adalah salah satu bagian dari kehidupan. Ini merupakan sebuah perasaan, bagian dari emosi kita, yang sebenarnya melindungi diri kita dalam proses panjang keberadaan manusia di muka bumi ini. Manusia memiliki perasaan takut, dengan bentuk reaksi fisik melawan atau lari (*fight or flight*). Kalau di masa lalu, kebanyakan ancaman bagi manusia lebih bersifat fisik, terutama keselamatan hidupnya, kini ancaman yang kita alami berupa ancaman psikologi dan emosi. Ketika

ancaman datang, kita membentuk mekanisme pertahanan diri dan hal ini bisa menghambat produktivitas kita melalui empat cara, yaitu:

1. Menghambat tindakan kita
2. Reaksi yang berlebihan
3. Merasa sangat tertekan
4. Marah

Empat bentuk mekanisme pertahanan diri ini sebenarnya membantu kita saat menghadapi ancaman. Tapi kesemuanya membuat kita tidak produktif, entah dalam bentuk tida beraksi apa-apa, atau sebaliknya bahkan berlebihan, stress atau agresif. Banyak orang ketika takut kehilangan reputasinya, justru marah menyerang balik pihak lain. Semua ini merupakan reaksi yang buruk karena biasanya akan menyebabkan penyesalan di kemudian hari, kelelahan yang berlebihan, dan tidak menghasilkan apa-apa.

Berikut adalah lima strategi yang ditawarkan Spencer untuk menghadapi ketakutan:

1. "Ingatlah! Semua orang juga bisa merasa takut." Seorang juara tidak mempunyai kekebalan alami untuk menangkal ketakutan, namun mereka bisa menata perasaan takutnya sehingga mampu mengendalikan dengan baik. Jadi kuncinya adalah, menyadari bahwa takut itu adalah hal biasa, terjadi pada semua orang, namun bagaimana kita belajar menata perasaan takut ini. Pikiran negatif tersebut sebenarnya bukanlah hal yang menghambat kesuksesan Anda. Hal yang sesungguhnya menghancurkan impian Anda adalah apa yang akan terjadi kemudian, yaitu akibat rasa takut Anda, kepercayaan diri menurun karena Anda tidak percaya bahwa Anda bisa sukses.
2. "Belajar memahami suara dalam diri Anda." Setiap kali kita mau melakukan sesuatu, suara dalam diri kita akan berkata, "Apakah kamu yakin bahwa hal tersebut baik bagimu? Bagaimana jika kamu mengacaukannya? Ingatkah kapan terakhir kali kamu menghadapi risiko yang sama dan pada saat itu kau gagal? Kenapa kamu berpikir bahwa kamu bisa sedangkan orang lain yang telah mencobanya gagal?" Jika Anda tidak segera mengambil inisiatif untuk membatasi suara dalam diri Anda, maka Anda akan dialihkan dari jalan Anda oleh suara tersebut. Tentu, tidak ada yang benar-benar kebal terhadap suara dari dalam diri dan kerusakan yang bisa ditimbulkan olehnya. Saya kemudian ingat dengan *"The Law of Attraction"*, di mana apa yang kita pikirkan, akan membuat hal itu terjadi. Ada contoh menarik yang bisa saya ceritakan saat saya mendampingi mahasiswa ke gunung. Ada seseorang yang sangat khawatir dirinya akan jatuh terpeleset. Justru dari sekian puluh mahasiswa yang ada, dialah satu-satunya yang terpeleset jatuh. Kita harus benar-benar bisa memahami suara dalam diri kita dan jangan terpengaruh olehnya. Spencer menjelaskan, suara

dalam diri Anda pastilah berasal dari pengalaman Anda terdahulu. Langkah penting mengatasi suara hati adalah dengan berpikir jernih tentang suatu hal. Suara dalam diri nemiliki peran memperlama hari buruk Anda, menbuat Anda bingung, meragukan diri sendiri, dan takut melakukan suatu tindakan. Ia bagaikan seseorang yang tertawa ketika Anda berada dalam kesulitan. Lalu kita harus bagaimana? Cara paling efektif untuk 'membungkam' suara dari dalam diri adalah dengan tidak melawannya, tidak berdialog dengannya, tidak melawan dengan keras dan juga tidak terjebak dalam kebingungan karenanya.

3. "Jangan memberi sesuatu atau seseorang yang lebih selain apa yang layak didapatkan." Inti dari kalimat ini adalah jangan membandingkan diri Anda dengan orang lain sebab ini membuat 'lawan' Anda jauh lebih hebat. Jangan pernah tergoda untuk menganggap kemampuan kita kalah dari orang lain. Jangan merasa terintimidasi oleh prestasi yang dicapai oleh orang lain. Fokuslah pada kemampuan terbaik diri Anda, inilah yang akan membawa Anda ke arah kesuksesan. Kalau Anda memikirkan orang lain, maka Anda akan tergoda untuk menganggap orang lain lebih hebat karena ini dan itu, sementara kita sendiri tidak punya modal yang mendukung. Berhentilah memikirkan orang lain, pusatkan bahwa Anda saat ini berkompetisi dengan diri sendiri, membuktikan kepada diri Anda bahwa Anda bisa.
4. "Jangan berikan seseorang pekerjaan yang tidak bisa ia tangani."Kalimat ini jika dibaca juga susah dipahami maksudnya. Maksud Spencer, ketika kita memiliki tujuan yang sama dengan orang lain pada situasi yang kompetitif, ingatlah bahwa mereka juga manusia. Prestasi apapun yang dicapai seseorang tidak mungkin abadi dipegang olehnya. Bahkan juara tinju dunia juga tidak akan dipegang oleh satu orang saja. Pasti akan ada masa di mana orang itu "turun" dan digantikan oleh orang lain. Jadi, setiap orang pasti punya kelemahan dan ketika kelemahan itu mulai muncul, maka pasti membuatnya mengalami penurunan. Tapi Anda harus ingat, hal yang sama juga bisa terjadi pada diri Anda. Hal yang penting harus Anda jaga adalah, jangan mudah tergoda, baik oleh pesaing atau sifat jahat seseorang yang membuat Anda harus melawannya. Hal yang harus Anda lakukan adalah menjalankan rencana agar selesai tepat pada waktunya. Itu saja yang penting. Fokuskan pada diri untuk mengembangkan kemampuan dan kapasitas untuk meraih kesuksesan. Ini dengan kata lain mengajarkan agar kita tidak iri hati dengan prestasi orang lain.
5. "Ketahuilah 'hantu' Anda yang sebenarnya." Apakah Anda takut untuk ditertawakan, takut kehilangan uang, takut kehilangan teman, takut bicara di depan umum, takut ditolak, atau lainnya, cobalah untuk menyadari, apa 'hantu ketakutan' Anda yang sesungguhnya.

Hadapi apa yang menghantui pikiran Anda, lalu bayangkan saat Anda harus meraihnya, apakah muncul perasaan yang membuat nyali Anda menciut, yang membuat perut Anda terasa sakit atau dada sesak setiap kali Anda memikirkan hal itu? Banyak orang takut gagal karena menganggap kegagalan itu identik dengan orang yang buruk, orang yang tidak mampu atau terlihat bodoh di mata orang lain. Banyak hal yang membuat orang takut, jadi mengetahui Anda takut apa, merupakan hal yang penting.

Spencer membuat kesimpulan yang berupa 12 langkah agar Anda selalu sukses, yaitu:

1. Jagalah kesehatan
2. Selalu meningkatkan kemampuan Anda
3. Jadilah seorang yang hebat dalam berbagai bidang yang mendasar
4. Tetaplah maju
5. Pertahankan tim Anda
6. Lepaskanlah berbagai hal yang menghambat sukses Anda
7. Jangan pernah melewatkan satu langkapun dalam rencana Anda
8. Memelihara pikiran Anda tetap cemerlang
9. Lejitkan kemampuan Anda
10. Jangan serakah
11. Selalu maju
12. Bergeraklah secara spontan.

Sukses adalah sebuah kondisi perasaan di mana kita berada dalam pencapaian, dan hal ini bukan sesuatu yang langsung datang kepada Anda. Setiap kesempatan memberikan kita peluang untuk menjadi seseorang yang terbaik. Kendalikan rasa takut Anda, jangan ragu-ragu saat bertindak. *"Do or do not. There is no try."* Demikian sebuah kutipan dari perkataan Yoda, seorang master Jedi dari film Star Wars. Memang jangan melakukan dengan sikap coba-coba, Anda harus serius melakukannya. Kalau hanya coba-coba itu akan membuat Anda tidak fokus dan saat menghadapi kegagalan, Anda akan segera menyerah.

Anda akan merasa sukses jika pekerjaan Anda selesai dengan baik. Karena itu, tangkaplah setiap kesempatan yang ada di depan mata Anda, dan jangan pernah menoleh ke masa lalu. Anda harus berani berkomitmen untuk menyempurnakan dan mengembangkan bakat-bakat yang merupakan pemberian terbesar dari-Nya. Kalaupun dulu Anda telah melewatkan kesempatan yang ada, apabila mendapatkan kesempatan kedua, jalanilah dengan sebaik mungkin. Setiap orang diberi kesempatan untuk menjalani hidup yang luar biasa, ambillah kesempatan tersebut dan jalani dengan baik. Anda akan terkejut dengan apa yang nanti akan Anda raih.

"Kecerdasan tanpa ambisi seperti burung tanpa sayap"
~ Salvador Dali

Bab 10
Start Your Engines!

Never too young, never too old
Tidak ada kata terlalu muda untuk menjadi entrepreneur, demikian juga usia tua juga tidak masalah. Kalau Anda masih menunda, menunggu atau mencari waktu yang tepat, maka selamanya Anda tidak akan pernah memulai. Justru sejak usia muda, biasakan punya startup mindset. Selalu ingin berusaha untuk mendiri, fokus pada tujuan, mengetahui apa yang diminati dan mengembangan passion berbisnis.

Banyak contoh entrepreneur sukses memulai usahanya sejak masih di bangku kuliah. Meski banyak juga yang akhirnya tidak menyelesaikan kuliahnya, tapi tidak ada salahnya mengawali sejak dini. Anda tidak pernah terlalu muda. Kalau kita telusuri, ada anak yang masih berusia 10 tahun sudah menjadi pengusaha sukses. Sebut saja seorang anak usia 10 tahun bernama Julie Pettijohn yang memulai bisnisnya Toffee on the Run dan sukses. Leanna Archer, di usia 9 tahun sudah mulai menjual minyak rambut dalam botol yang berasal dari ramuan rahasia neneknya. Kini di usianya 17 tahun, dia sudah menjadi CEO yang terkenal dan pernah dipublikasikan oleh Forbes. Ia juga mendirikan *Leanna Archer Education Foundation*, yang membangun sekolah dan lingkungan pendidikan yang aman untuk anak-anak di Haiti.

Dengan prinsip, kalau dia bisa, mereka bisa, kenapa kita juga tidak bisa? Maka hambatan terbesar sebenarnya adalah diri sendiri. Jangan pernah

merasa masih terlalu muda. Atau seandainya Anda sekarang sudah di usia pensiun, juga jangan berpikir terlalu tua. Banyak penguasa sukses yang memulai usahanya setelah umum 60 tahun. Tentu, ada yang sukses, ada yang belum. Semua itu adalah proses perjalanan. Yang penting, Anda harus punya startup mindset.

Kembali kepada nasihat Dahlan Iskan, untuk memulai bisnis, Anda harus sungguh-sungguh ingin, Kesungguhan yang ibarat emas harus 24 karat. Jangan hanya sekedar ingin tapi masih menunda. Tak akan ada keberhasilan jika Anda melakukan penundaan. Jika Anda memang benar-benar ingin, mulailah segera, nyalakan mesinmu dan bersiaplah untuk tancap gas. Jangan pernah berpikir ini belum saat yang tepat. Atau menunggu setahun atau dua tahun lagi, menunggu kontrak kerja habis, atau jika masih sekolah menunggu lulus. Jangan, Anda harus segera mulai, kecil-kecilan tak apa, yang penting segera mulai dengan tujuan yang jelas.

Pilih nama

Setiap bisnis yang baik adalah yang berumur panjang serta bertumbuh. Pilihlah nama yang baik untuk bisnis Anda. Memang, ukuran nama yang baik itu sangat relatif. Ibarat memberi nama kepada anak, maka pilihlah nama yang Anda akan bangga terhadapnya. Nama adalah doa yang berisi harapan masa depan si pemilik nama. Ada pepatah Inggris mengatakan a name is a claim, nama adalah tuntutan. Jadi, jangan sembarangan memilih nama.

Nama ini adalah merk atau *brand* yang akan menjadi identitas usaha Anda. Kalau saat mulai Anda kurang peduli dengan nama, maka kesempatan untuk tumbuh berkembang akan sulit nantinya. Pelanggan Anda memilih produk Anda karena identitas diri Anda. Yang mereka ingat adalah nama.

Saya yakin, jika Anda memikirkan mau buka usaha, pasti ada keinginan memberi nama pada usaha itu. Butuh waktu lama untuk memilih nama. Memang, persoalan mencari nama itu tidak mudah. Nama mengandung arti. Nama memiliki identitas yang sangat besar. Nama tidak boleh dipilih dengan sembarangan. Sebut saja perusahaan seperti Xerox, Kodak, Microsoft, Apple, Kompas, Matahari, semuanya memiliki kekuatan nama yang luar biasa. Nama mencerminkan bisnis Anda.

Akan tetapi, jangan terlalu lama memikirkan nama. Anda harus segera memilih nama yang paling sesuai dengan diri Anda. Cintailah nama itu dengan hati maka Anda akan menjalankan usaha dengan penuh semangat. Saya ketika memulai mendirikan usaha, memikirkan nama apa yang cocok untuknya. Waktu itu saya diizinkan untuk memakai ruang garasi rumah. Saya semalaman duduk di dalam garasi yang gelap sambil di pikiran saya lalu-lalang nama yang ingin saya pilih. Saya meyadari kalau saya adalah seorang yang agak kurang percaya diri dan tidak punya banyak teman. Saya sendiri ingin nama yang menggunakan bahasa Indonesia.

Akhirnya saya merangkai sebuah nama, Bina Grahita Mandiri, yang artinya membina semangat atau mental mandiri. Seakan menjadi lecutan bagi saya untuk mengubah mental saya untuk lebih percaya diri dan mandiri dalam bertindak. Usaha saya ini berjalan lancar sejak tahun 1990 hingga kini.

Di masa kini, pemilihan nama juga perlu dipertimbangkan untuk nama website juga. Hal ini karena di era digital, ada baiknya jika usaha Anda juga punya nama yang bisa dikenal di dunia maya.

Tulis semua idemu

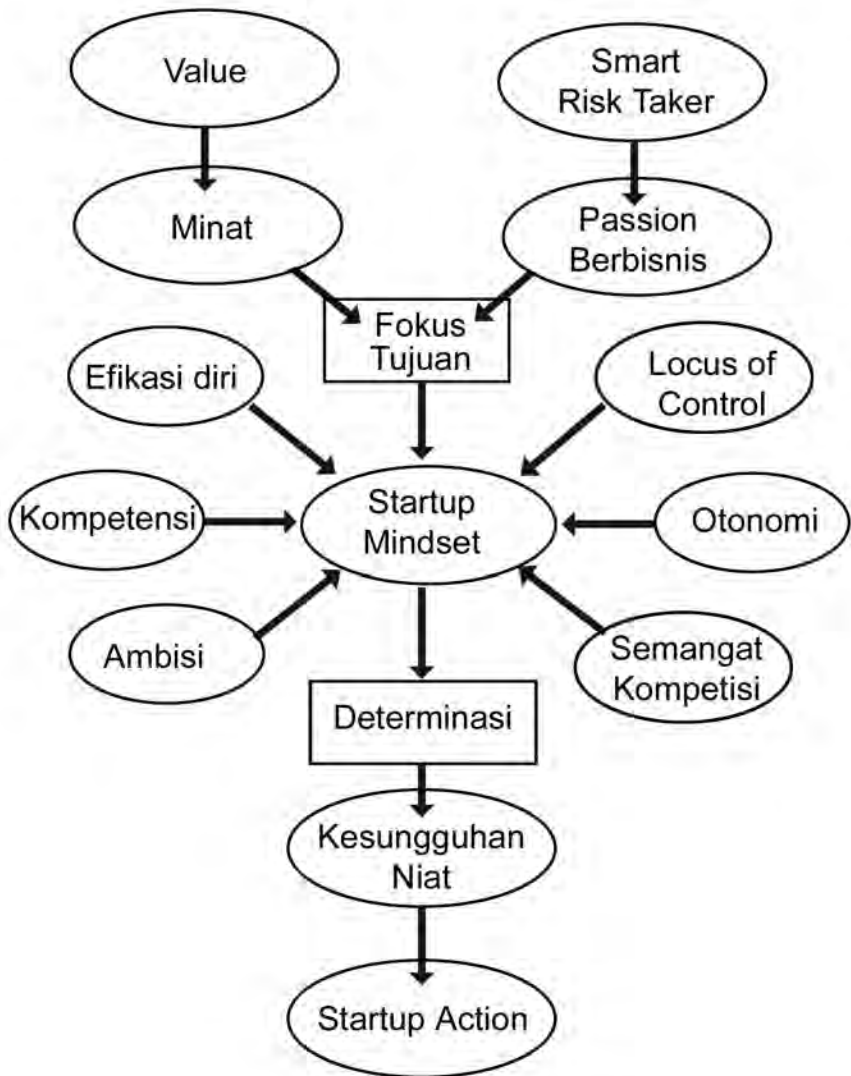
Jika Anda memiliki passion berbisnis dan keinginan untuk selalu berinovasi, pasti akan banyak ide-ide muncul di benak Anda. Segera tulis ide-ide yang muncul. Jangan dibiarkan berlalu begitu saja. Sebab hampir bisa dipastikan kalau ide itu akan terlupakan.

Secara psikologi, ide itu muncul dalam ingatan jangka pendek (*short-term memory*). Ini adalah ingatan jangka pendek. Kalau tidak Anda catat, Anda bisa lupa. Sayang sekali kalau ide itu kemudian hilang. Sama seperti Anda mendengar lagu dan tahu apa nama lagu itu, lalu disusul dengan lagu yang lain. Kemudian Anda ditanya, lagu sebelumnya itu lagi apa? Banyak yang kemudian sudah lupa. Jadi biasakan Anda membawa buku catatan atau memfungsikan smartphone untuk mencatat segala ide yang muncul.

Apapun idenya, Anda jangan melakukan penilaian dulu tentang baik atau tidaknya. Secara umum, ide bisa dibagi dalam empat kategori. Ini merupakan kombinasi antara apakah ide itu berdampak besar atau kecil terhadap usaha kita, dengan apakah ide itu membutuhkan biaya besar atau tidak. Tapi untuk penilaian ini, nanti saja dilakukannya. Yang penting adalah catat dulu semua ide yang muncul. Banyak hal-hal besar diawali dengan ide-ide yang yang dianggap tidak masuk akal saat dulu. Barangkali, setelah menemukan berbagai ide, nanti akan bisa dihubungan dan ketemu sebuah ide yang luar biasa.

Ambisi

Jangan jadi entrepreneur kalau Anda tidak punya ambisi. Kalau Anda hanya berprinsip, ya pokoknya bisa untuk hidup, atau bersikap santai-santai saja serta sudah puas dengan yang ada, maka sebaiknya urungkan niat Anda untuk menjadi pengusaha. Mengapa? Nanti Anda akan capai sendiri ketika menghadapi persaingan. Jadi pengusaha itu tidak gampang. Kalau Anda tidak punya ambisi, Anda nantinya akan berjalan di tempat. Bahkan kalau saat ini Anda belum punya ambisi, dapat dipastikan Anda sendiri akan menunda-nunda untuk segera buka usaha.

Sering orang alergi dengan kata ambisi. Menganggap ambisi adalah hal yang tidak pantas dilakukan. Sebenarnya, jika Anda bekerja ke orang lain sekalipun dan Anda ingin sukses berkarier, ambisi adalah salah satu syarat penting. Definisi atau arti kata ‘ambisi’ di Kamus Besar Bahasa Indonesia

Proses dari startup mindset menuju startup action

(KBBI) adalah sebuah keinginan (hasrat, nafsu) yang besar untuk menjadi (memperoleh, mencapai) sesuatu. Nah, kalau Anda tidak punya ambisi, sebenarnya itu bisa dipacu dengan Anda tidak tahu apa yang ingin Anda capai.

Setiap manusia harus memiliki ambisi untuk mengubah dirinya lebih baik dari kondisi yang saat ini tengah dijalaninya. Ambisi merupakan faktor yang sangat penting karena merupakan dorongan pertama yang akan menggerakkan hati seseorang untuk menapakkan kaki di jalan kesuksesan. Tentu saja, ambisi tanpa kerja keras juga sia-sia.

Semangat kompetisi

Jika Anda seorang atlet, maka Anda akan tahu apa artinya berkompetisi. Dunia usaha juga sama halnya, akan ada kompetisi untuk memenangkan persaingan. Kalau Anda tidak punya semangat kompetisi, maka nanti Anda sendiri yang akan dilibas dalam persaingan. Selalu berusaha menjadi yang terbaik, jaga kualitas dan miliki keunggulan dalam persaingan.

Karakter seorang entrepreneur adalah selalu ingin menang. Dia tidak mau kalah. Ini bukan berarti dia tidak bisa menerima kekalahan. Kekalahan akan selalu menyakitkan, namun karena dia tidak mau kalah, maka dia akan segera bangkit dan bertempur kembali. Sebuah nasihat yang baik: *"Competition makes you stronger."* Kompetisi akan membuatmu semakin kuat.

Ketika saya memulai bisnis dulu, saya membaca buku *The Art of War* yang ditulis oleh Sun Tzu. Buku ini memberi saya inspirasi bagaimana membuat strategi bisnis yang hebat. Namun yang pasti, apa yang diajarkan oleh Sun Tzu ini, memberi saya semangat untuk berkompetisi. Tentu saja bersaing secara sehat dan beretika. Anda harus membiasakan untuk selalu berkompetisi.

Semangat berkompetisi ini sebenarnya sudah ada dalam diri setiap makhluk hidup sejak lahirnya. Anak-anak bersaing untuk mendapatkan perhatian orang tuanya. Pekerja juga bersaing untuk mendapatkan penghargaan dari atasannya. Dalam proses evolusi, persaingan selalu terjadi dan yang memenangkan persaingan adalah yang bisa bertahan. Jika Anda ingin usaha Anda berumur panjang, Anda harus punya semangat berkompetisi. Jadilah yang terbaik, keluarlah sebagai pemenang!

Jadilah penjual yang baik

Sebagai entrepreneur, jangan Anda bayangkan diri sebagai seorang boss yang hanya terima uang saja. Anda harus punya kemauan dan semangat untuk menjual. Berbisnis itu adalah cari untung, sebab kalau Anda tidak punya semangat untuk cari uang, maka usaha Anda akan habis. Untuk itu, satu-satunya cara mendapatkan uang adalah dari keberhasilan Anda menjual

produk atau jasa dari usaha.

Saya sendiri mengakui kalau dulu saya bukan seorang penjual yang baik. Dengan rasa kurang percaya diri, saya merasa tidak berbakat untuk menjual. Tapi saya kemudian melihat sebuah film, ada seorang yang gagap ternyata berhasil menjadi seorang penjual yang hebat. Jadi, sebenarnya tidak ada yang namanya hambatan itu. Hambatan itu hanya ada dalam benak dan pikiran kita sendiri. Yang harus dikalahkan adalah diri kita.

Ada seorang teman saya yang tinggal di Jakarta, dia awalnya bekerja sebagai seorang penterjemah, lalu kemudian memutuskan untuk meninggalkan pekerjaannya dan banting setir untuk ikut sebuah MLM. Dengan kesungguhannya, dia melakukan apa yang oleh kebanyakan orang lain akan malu untuk diperbuat. Misalnya, ketika masuk ke dalam bus, dia lantas berorasi menceritakan produk yang dijualnya, sambil kemudian membagikan brosurnya. Dalam waktu singkat dia sukses dengan bisnisnya. Meski banyak yang merasa tidak suka dengan bisnis MLM, apa yang dilakukan teman saya itu sungguh luar biasa. Sukses itu tergantung dari apa yang kita lakukan. Kalau kita sungguh-sungguh, hasilnya juga akan luar biasa. Ibarat kalau dalam bertanding, kita harus *all-out*.

Selalu open minded

Henry Ford pernah mengatakan, *"Anyone who stops learning is old, whether at twenty or eighty. Anyone who keeps learning stays young."* Siapapun yang berhenti belajar adalah tua, tidak peduli dia masih usia 20 atau 80. Setiap orang yang terus belajar akan tetap muda. Hal terbaik di dunia ini adalah menjaga agar pikiran kita tetap muda.

Menjaga agar Anda memiliki *startup mindset*, buatlah diri Anda selalu *open minded*, berpikiran terbuka pada hal-hal baru. Jangan pernah berhenti untuk belajar. Jangan merasa pintar. Steve Jobs mengatakan, *"Stay Hungry. Stay Foolish."* Tetaplah merasa lapar. Tetaplah merasa bodoh. Ini artinya, jangan cepat merasa puas, selalulah punya ambisi dan merasa bodoh sehingga perlu terus belajar. Kalau Anda menutup diri Anda dengan hal-hal baru, saat itulah Anda memasukkan diri Anda dalam kotak yang akan membatasi diri Anda sendiri.

Bersikap *open minded* berarti berpikiran terbuka mau mendengar pendapat orang lain, alasan yang berbeda dan berbagai hal-hal baru. Memang terdengarnya mudah, tetap banyak orang yang kemudian menjadi keras kepala atau sulit menerima pandangan orang lain. Merasa dirinya

yang paling benar sehingga sebenarnya ini akan menjadi bumerang yang membatasi kemajuan dirinya.

Socrates, filsuf Yunani pernah mengatakan bahwa semakin banyak belajar justru merasa tahu bahwa dirinya banyak yang belum diketahui. Jadi, kita boleh saja yakin akan pendapat kita, yakin bahwa produk atau jasa kita adalah terbaik, tapi kita tetap harus bisa berpikiran terbuka. Meski Anda diharuskan mempunyai keinginan menjadi yang terhebat, tetapi jangan kemudian merasa paling hebat sehingga menjadi sombong.

Miliki mentor

Kata "mentor" di masa saya sekolah dulu masih belum umum. Dulu lebih kenal dengan istilah guru atau dosen. Mentor bukan seperti guru atau dosen. Memiliki mentor adalah salah satu upaya kita untuk menjamin bahwa usaha yang kita lakukan dapat berjalan sukses. Mentor biasanya adalah seseorang yang lebih berpengalaman, tetapi tidak selalu orang yang lebih tua. Banyak pengusaha sukses menyarankan bagi pemula dalam dunia usaha, agar memiliki mentor.

Saya membaca di sebuah situs internet, menurut mitologi Yunani, "Mentor" adalah anak dari Alcimus atau Anchialus. Dia adalah sahabat setia dari Odysseus yang sangat dipercaya untuk membimbing anaknya Telemachus selama berangkat ke perang Trojan. Selama itu Mentor bertugas untuk membina dan mengembangkan sang pangeran ketika ayahnya berjuang di medang perang Trojan. Karena Telemachus kelak akan menjadi penguasa kerajaan menggantikan Odysseus, maka dia harus dipersiapkan dengan baik. Kisah Bhagawadgita adalah juga merupakan mentoring Krishna kepada Arjuna.

Saat ini, kata "mentor" tersebut mengalami perluasan makna dari nama sahabat Odysseus tersebut, sesuai dengan penggunaan katanya.

Seperti dalam dunia olahraga, *coach* dikenal sebagai "pelatih" dan tidak ada satu atlit pun di dunia ini, termasuk yang professional, yang memasuki arena olimpiade tanpa didampingi oleh pelatih. Begitu juga dengan kita yang akan menjadi seorang pengusaha, kita perlu mentor untuk menghadapi "pertempuran" bisnis yang penuh persaingan. Memang, sebenarnya ada beda antara coach dengan mentor, antara sebagai pelatih dan penasihat. Kalau menurut saya, coach mengajarkan bagaimana sesuatu dilakukan dengan benar, sementara mentor mememberi saran untuk melakukan hal yang benar. Antara *"Do the Right Things, Do the Things Right".*

Saya merasa, ketika saya membuka usaha sendiri, saya tidak memiliki mentor. Mungkin ada, tapi saya tidak menyadarinya. Ayah saya waktu itu baru meninggal dunia beberapa bulan sebelumnya. Saya tidak punya mentor secara khusus dan karena saya cenderung introvert, saya juga jarang bertemu dan bertanya kepada orang lain. Belakangan saya sungguh menyayangkan bahwa saya tidak memiliki mentor saat itu. Seandainya ada, saya yakin pasti akan lebih baik lagi dalam mengelola bisnis.

Beberapa tahun lalu, kampus tempat saya mengajar mengundang Inul Daratista. Ia bercerita tentang pengalaman hidupnya serta suka dukanya. Ternyata, dari kisahnya, ada seorang tokoh luar biasa di balik kesuksesannya yang menjadi mentornya, yakni Titiek Puspa. Peran seorang mentor sangat besar sekali dalam mengarahkan gerak langkah seseorang. Dari cerita sederhana itu, saya kemudian menyadari bahwa memiliki mentor itu perlu, bahkan wajib hukumnya.

Menyadari bahwa saya butuh mentor, membuat saya teringat akan teman saya. Dia dulu pernah bekerja di perusahaan saya dan kini menjadi sahabat baik. Ternyata, saya baru sadar bahwa saya adalah mentor bagi dirinya. Ketika dia ada masalah atau ada rencana pindah tempat kerja, dia selalu menelepon saya atau datang berkunjung lalu curhat masalahnya. Lalu saya memberi pendapat sesuai dengan apa yang bisa saya berikan. Saya lantas makin yakin, bahwa tiap orang butuh mentor. Tapi juga sekaligus, tiap orang bisa menjadi mentor bagi orang lain.

Belajar mengelola bisnis

Anda tidak harus menjadi seorang sarjana atau master bisnis untuk bisa mengelola usaha. Ketika saya menjadi konsultan untuk menerbitkan majalah bagi Taxi Zebra di tahun 90an, direktur utamanya, Pak Pudjianto (alm) mengatakan bahwa mengelola bisnis itu sebenarnya hanya berdasarkan *common sense* atau artinya adalah akal sehat. Hanya saja, masalahnya, banyak orang yang akalnya tidak umum.

Memang ada banyak hal yang harus diketahui tentang mengelola usaha, karena ada banyak yang harus diurusi, misalnya manusia, uang, bahan baku, pemasaran, dan lain sebagainya. Berjalannya waktu, setiap pengusaha belajar dari pengalamannya. Walau ada orang yang mengatakan bahwa

sering ada beda antara teori dan praktek, tapi pengalaman saya menunjukkan bahwa teori yang dipelajari, kalau kita bisa mengaplikasikannya, maka akan menjadi modal yang luar biasa.

Ketika saya memulai bisnis saya, berbekal ilmu manajemen yang saya peroleh waktu kuliah di program MBA (*Master of Business Administration*), saya menerapkan ilmu marketing yang saya dapatkan. Bicara soal produk, promosi, strategi harga hingga pengembanngan produk. Di saat ini, kita bisa belajar sendiri dari internet secara gratis. Banyak ilmu yang bisa kita dapatkan jika kita mau belajar. Manfaatkan teknologi untuk membuat diri kita lebih baik dalam mengelola usaha.

Sebenarnya, kunci dari mengelola bisnis bukan pada aspek-aspek manajemennya. Banyak pengusaha besar justru tidak pernah membuat rencana bisnis yang tertulis rapi. Kebanyakan justru bergerak berdasarkan nalurinya. Ini bisa karena mereka memiliki startup mindset. Mudah melihat peluang, mudah memikirkan inovasi dan berani mengambil risiko dengan cerdas. Nah, lalu, apa kunci yang paling penting?

Menurut saya, kunci terpentingnya adalah: "Kerjakan apa yang tertulis dan tulis apa yang telah dikerjakan." Apa maksudnya? Walau Anda tidak punya rencana bisnis secara detail, tetapi biasakan untuk menulis apa yang hendak dilakukan. Buatlah rencana harian, bulanan, tahunan. Tulislah itu, sebagaimana setiap ide Anda tulis. Dengan membiasakan punya buku agenda kerja, maka Anda akan tahu mana yang ada di daftar akan dikerjakan, sedang dikerjakan dan sudah selesai.

Lalu, jangan lupa juga, tulislah apa yang dikerjakan. Artinya, berapa uang masuk, berapa uang keluar, apa saja yang telah dilakukan, misalnya terjual barang berapa banyak, itu semua harus dicatat. Banyak orang yang lemah dalam hal pencatatan sehingga akhirnya banyak kebocoran yang mengakibatkan kerugian. Jadi, ingat kunci mengelola bisnis: Kerjakan apa yang tertulis dan tulis apa yang telah dikerjakan.

Never give up

Ada kisah sukses menarik dari Top Ittipat yang memproduksi Tao Kae Noi, rumput laut. Dia memulai usahanya juga sejak usia muda. Banyak perjuangan yang dilakukan dan kegagalan yang dialaminya juga tidak sedikir. Tapi yang luar biasa adalah bahwa dia tidak pernah menyerah.

Kalau kita baca kisah sukses entrepreneur, sebenarnya yang terjadi juga sama. Thomas Alva Edison mengatakan, *"Many of life's failures are men who did not realize how close they were to success when they gave up."* Banyak kehidupan yang gagal adalah karena orang tidak menyadari betapa dekatnya mereka akan sukses ketika mereka menyerah.

Anda pasti sudah sering mendengar nasihat, jangan menyerah. *Never give up*. Saya tahu bahwa sangat tidak enak ketika orang menghdapai kegagalan, tetapi seandainya kita berhenti dan menyerah, maka jalan

kehidupan yang kita hadapi akan berbeda.

Ketika Anda sudah memiliki *startup mindset*, saya yakin kegagalan tidak akan menjadi momok yang menakutkan. Anda akan terus berusaha bangkit kembali. Percayalah, ketika Anda sudah memulai sebuah usaha, saat itu rekam jejak Anda sebagai pengusaha sudah tercatat. Jaga nama baik dengan sebaik-baiknya. Itu pentingnya Anda menjaga etika dalam berbisnis. Banyak orang yang ketika gagal di sebuah bisnis, namun memiliki reputasi yang baik, akan mudah bangkit karena nantinya pasti akan ada yang membantunya.

Akhir kata, biarlah apa yang menjadi keinginan Anda untuk menjadi seorang entrepreneur didukung oleh semesta ini. Saya yakin Anda akan bisa. Tapi Anda juga harus memiliki keyakinan diri untuk berani membuat perubahan, meraih tujuan yang Anda impikan. Sukses dan kegagalan adalah sebuah perjalanan. Siapkan diri Anda untuk menjadi entrepreneur. Tapi ingatlah, menjadi entrepreneur bukan berarti itu akan santai. Niklas Zennstrom, pendiri Skype mengatakan, "Jika Anda ingin menjadi seorang entrepreneur, itu bukan pekerjaan, itu adalah gaya hidup. Ini akan menentukan hidupmu. Lupakan liburan dan pulang ke rumah jam 6 sore - hal terakhir di malam hari Anda akan mengirim email, hal pertama di pagi hari Anda akan membaca email, dan Anda akan bangun di tengah malam. Tapi itu sangat bermanfaat karena Anda memenuhi sesuatu untuk diri sendiri."

Start your engines...

Get ready...

GO...!!!

Tentang Penulis

Nur Agustinus lahir di Surabaya, 26 April 1966. Di tahun 1983 pernah meraih Juara 2 Lomba Karya Ilmiah Remaja – TVRI di bidang sosial dengan penelitiannya mengenai dampak kalkulator terhadap siswa sekolah. Setelah lulus dari SMAK Frateran, melanjutkan studinya di Fakultas Psikologi Universitas Surabaya dan Magister Sains bidang psikologi di Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya. Bukunya yang pertama terbit di tahun 1985, berjudul *"Phobia"* saat masih kuliah S1.

Di tahun 1990 menyelesaikan program *Master of Business Administration* (MBA) dari Universitas Dr. Soetomo Surabaya. Setelah bekerja di dua perusahaan, yakni di bidang *cold storage* dan perumahan, di tahun yang sama mendirikan usaha sendiri yaitu Bina Grahita Mandiri, sebuah kantor konsultan di bidang psikologi dan manajemen. Kini menempuh studi doktor di bidang Manajemen Stratejik di Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.

Beberapa buku yang pernah ditulisnya adalah *"Antara Anak dan Keluarga"*, *"Mengatasi Hambatan dalam Bisnis bagi Eksekutif"* serta beberapa buku kecil tentang pengembangan pribadi. Pernah bergabung dengan Yayasan GAYa Nusantara sebagai dewan pengawas dan merupakan salah seorang pendiri komunitas pengamat UFO bernama BETA-UFO. Di tahun 2007 menulis buku bersama Gatot Tri R. dengan judul "*Satu Dekade Perjalanan Komunitas BETA-UFO Indonesia*".

Pada tahun 2011, bergabung di Universitas Ciputra untuk mengelola program pembelajaran online jarak jauh di bidang entrepreneurship. Program kelas online yang diselenggarakannya banyak diikuti oleh Buruh Migran Indonesia yang berada di luar negeri. Sebagai kepala bidang akademik Universitas Ciputra Entrepreneurship Online (UCEO), telah mengikuti konferensi internasional di bidang *Distance Education*, yakni di tahun 2011 dan 2013, serta *Roundtable on Entrepreneurship Education (REE) Asia* di tahun 2012. Sejak pertengahan tahun 2014 dipercaya sebagai koordinator Social Entrepreneurship Center Universitas Ciputra.

Beberapa mata kuliah lain yang pernah diajarkan, baik kelas tatap muka maupun online, adalah *Basic Natural Science*, Pengantar Entrepreneur Ritel, Manajemen Entrepreneur Ritel, Pengantar Entrepreneur Kuliner, Strategi Pemasaran, *Personal Branding & Personal Selling*, Pengantar Psikologi, Inovasi dan Entrepreneurship, serta *Social Entrepreneurship*.

Startup Mindset

Fokus Menjadi Entrepreneur
Sesuai Minat dan Passion

"Mimpi boleh besar tapi harus dimulai dengan sebuah tindakan."

Dalam siklus kehidupan sebuah perusahaan, startup dapat diartikan sebagai tahap pendirian usaha. Startup merupakan sebuah langkah awal bagi Anda yang ingin mengembangkan usaha, ingin menghasilkan inovasi-inovasi bisnis, meraup keuntungan, berkompetisi, mengambil resiko dengan cerdas serta bisa ikut menambah lapangan kerja baru. Namun bagi kebanyakan orang, keinginan untuk menjadi entrepreneur, barangkali menjadi angan-angan bertahun-tahun. Padahal, semakin hal ini ditunda, selain waktu yang terbatas, bara api semangat itu bisa memudar dan padam.

Memiliki startup mindset adalah sebuah keniscayaan. Memang tidak semua rintisan usaha selalu berhasil atau bisa bertahan lama. Mengelola usaha membutuhkan kemampuan dan ketrampilan bisnis tersendiri. Tapi banyak yang punya keahlian dan kompetensi mengelola usaha sebagai eksekutif sekalipun, masih ragu-ragu untuk membuka usaha sendiri. Sementara ada yang dengan modal nekad, membuka usaha dan kemudian menjadi sukses, kaya raya dan hidup sejahtera.

Muhammad Yunus mengatakan, sejatinya kita semua ini adalah entrepreneur. Hanya saja, rutinitas bekerja untuk orang lain, membuat kita berada dalam sangkar yang nyaman. Dibatasi dengan pendapatan yang diperoleh, kita menyesuaikan pengeluaran yang ada yang terkadang juga tidak cukup. Lalu, mengapa tidak segera memulai dan merintis usaha sendiri? Buku ini akan menyadarkan kita akan pentingnya startup mindset bagi seorang yang ingin menjadi entrepreneur.

Penerbit Bina Grahita Mandiri
Jl. Krembangan Barat 31-I
Surabaya 60175
Telp. (031) 3526207

www.binagrahita.com

ENTREPRENEURSHIP
ISBN 978-602-71493-0-4
9 786027 149304